Die Ausfuhrprämien und ihre handelspolitische Bedeutung.

Inaugural-Dissertation zur Erlangung der Doktorwürde der Hohen Philosophischen :: :: Fakultät der Universität Leipzig :: :: vorgelegt von

Virgiliu M. Bunescu
aus Basesti (Rumänien).

ACAD. LUGD. BAT. BIBL.

Halle (Saale),
Buchdruckerei Heinrich John.
1915.

Angenommen von der philosophisch-historischen Sektion auf Grund der Gutachten der Herren

Stieda und Schmid.

Leipzig, den 9. März 1915.

Der Procancellar.
Zimmern.

Meinen lieben Eltern gewidmet.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546828_0066

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Erster Teil: **Die staatlichen Ausfuhrprämien.**

I. Allgemeines 7
II. Begriff und Form der Ausfuhrprämien 12
III. Geschichte in Umrissen bis zum Ende des 18. Jahrhunderts 14
IV. Darstellung im einzelnen seit dem 18. Jahrhundert 20
V. Kritische Beurteilung 46

Zweiter Teil: **Die privaten Ausfuhrprämien.**

VI. Die privaten Ausfuhrprämien der Kartelle . . . 54
VII. Darstellung der einzelnen Zweige 57
VIII. Kritische Beurteilung der Kartellpolitik 71
Schlußbetrachtungen 75
Literatur 77

Erster Teil.

Die staatlichen Ausfuhrprämien.

I. Allgemeines.

Die Theorie der Ausfuhrprämien läßt sich nur verstehen im Zusammenhange mit der Lehre vom Schutzzoll. Ein Land führt Industriezölle ein oder wird schutzzöllnerisch, um die nationale Industrie und ihre Produktionsfähigkeit vor der ausländischen Konkurrenz zu bewahren. Die Schutzzollpolitik bezweckt, kurz gesagt — eine intensive Förderung der einheimischen Industrien und gibt damit den ersten Impuls zur Ermutigung der nationalen Produktionszweige. Damit ist nicht gemeint, daß durch ihre Potenz alle inländischen Industriezweige im gleichen Maße begünstigt sein werden, und das ist auch nicht notwendig. Friedrich List, der große Verfechter des schutzzöllnerischen Gedankens, hat nie behauptet, daß man alle gewerblichen Industriezweige ohne Ausnahme zu begünstigen habe. Er tritt besonders dafür ein, daß die aussichtsvollen Industrien mit allen Mitteln zu unterstützen sind, weil nur diese am schnellsten und mit geringeren Kosten zu vollkommener Prosperität hingeleitet werden können.

Sobald die betreffenden Industriezweige geschützt werden, zeigt sich als die nächstliegende Konsequenz, auf der einen Seite das Fernhalten der fremden Konkurrenz, auf der anderen Seite die Belebung der nationalen Kräfte und der Produktion. So wird sich die nationale Produktion derart erhöhen, daß eine Überproduktion eintritt, die nicht nur den inländischen Markt versorgen kann, sondern teilweise auch den fremden Markt. Die entstandene Überproduktion verlangt ein freies Feld, ein größeres Absatzgebiet, wo sie ihre Überschüsse abzugeben vermag: Was im Inlande keinen Absatz finden kann, soll nach

dem Auslande abgestoßen werden. Würde das Ausland bereit sein, die eingeführten fremden Waren aufzunehmen, so ergäben sich keine Schwierigkeiten für den Absatz aus dem eigenen Lande. Erwidert dagegen das benachbarte Land die Schutzzollpolitik durch Einführung von Retorsionszöllen, so ergibt sich ein Zollkrieg, der nur zu ungunsten der allgemeinen wirtschaftlichen Fortentwicklung auslaufen kann.

Eine Steigerung der Ausfuhr wird erzielt durch die systematische staatliche Unterstützung in Form der Ausfuhrprämien. Sie sind vom Standpunkte des Schutzzöllners ebenso gerechtfertigt als sie von dem des Freihändlers energisch verworfen werden. Stellen wir uns vor, daß beim Eintreten der schon erwähnten Überproduktionen eine Ausfuhr notwendig sei. Die inländischen Produzenten, die Ausfuhrhändler sind, werden in diesem Falle von der Entrichtung des Zolles befreit oder ihnen wird der Zoll nach den geleisteten Ausfuhrmengen später zurückvergütet. Das ist kurz der Weg, auf dem die inländischen Erzeugnisse flotter abgesetzt werden, ohne zu irgend einer schädlichen Krisis Veranlassung zu geben. Hier merken wir eine gewisse staatliche Regelung der Produktions- und Absatzverhältnisse. Solche Ausfuhrprämien werden vom Staate gewährt und haben in früheren Zeiten ausgedehnte Verwendung gefunden. Gegenwärtig erfolgt die Verteilung solcher Prämien in sehr beschränktem Umfange.

Gegenüber diesen staatlichen Prämien werden auch von privaten Verbänden Ausfuhrprämien gezahlt. Sie verdanken ihre Entstehung der stetig wachsenden Machtentwicklung unserer gegenwärtigen Wirtschaftskoalitionen. Vornehmlich in Deutschland spielen diese von Kartellen und Syndikaten ausgeworfenen Ausfuhrprämien eine wichtige Rolle. Seit 35 Jahren, seitdem das Deutsche Reich eine ausgesprochene Schutzzollpolitik treibt, haben die Industrien, die Eisen, Kohle usw. verarbeiten, eine wachsende Tendenz in ihrer Produktivität bewiesen. Die Schutzzollagitation ist von der deutschen Landwirtschaft ausgegangen, doch hat sie sich in ihren Wirkungen auch den deutschen Industrien mitgeteilt; denn dadurch ist der Erweiterung des Kartellwesens Tür und Tor geöffnet worden. Brentano charakterisiert die Schutzzollpolitik dahin: „Sie wünschen hohe Industriezölle, nicht, weil sie solche zur Verteidigung des deutschen Marktes gegen die ausländische Konkurrenz brauchten, sondern um dem deutschen Publikum Preise abnehmen zu können, so hoch, daß sie in Stand gesetzt

würden, den Kartellmitgliedern Ausfuhrprämien zu zahlen und so ihre Konkurrenten auf auswärtigen Märkten zu schlagen".[1]) In diesen Worten liegt das politische Programm der deutschen Wirtschaftskoalitionen.

Die äußere Handelspolitik Deutschlands seit dem Jahre 1879 hat der deutschen Volkswirtschaft zu einer ungemein schnellen Entwicklung verholfen. Betrachten wir nur die erhebliche Vermehrung der Wirtschaftsformen in den letzten vierzig Jahren. Bis zum Jahre 1906 ist die Zahl der koalierten Verbände im Deutschen Reiche auf 385 gestiegen;[2]) die Zahl der Kartelle belief sich im Jahre 1913 auf 300.[3]) Die beschränkte Zahl von 300 ist auf die regen Fusionsbestrebungen der Syndikate zurückzuführen. Man beabsichtigt, die Bildung von Kartellen einzuschränken, um so die Produktion großer und stark ausgerüsteter Organisationen besser dirigieren zu können; eine strenge Zentralisation solcher Wirtschaftsinstitutionen führt uns zu amerikanischen Wirtschaftsformen.

Nach dem Wesen und Wirken dieser Kartellbewegung scheint die deutsche Wirtschaftsorganisation auf feste Pfeiler gegründet zu sein. Die seitens der Verbände aufgestellten Forderungen beschränkten sich hauptsächlich auf die Beseitigung der freien Konkurrenz durch Gewinnung der Herrschaft über die Preise. Ist das einmal erreicht, so werden die Kartelle auch weiterhin bestrebt sein, diese Herrschaft auszunutzen, indem sie höhere Preise fixieren, um die Absatzbetätigung ihrer Industrien auszudehnen. Wie sich diese Maßregel, ähnlich einer Preismonopolisierung, äußert, werden wir später behandeln.

Ein charakteristisches Merkmal dieser Wirtschaftsepoche ist die Zunahme der Kapitalkonzentration und Kapitalnutzungen in den industriellen Betrieben. Eine Herrschaft durch die Kapitalien, wie sie in Amerika von seiten der Trusts gehandhabt wird, macht sich in allen fortschreitenden Kulturländern fühlbar. Nicht Trustbildungen drohen der deutschen Wirtschaft, sondern hier haben wir es mit einer anderen Kategorie von Koalitionen zu tun. Die deutschen Kartelle und Syndikate sind über die Anfänge schon hinaus, jedoch kann man aus den gegenwärtigen Zuständen einzelner Verbände ersehen, daß sie bis jetzt, trotz ihrer Politik,

[1]) Patria: Jahrbuch der „Hilfe". 1914.
[2]) Statistik des Reichsamts des Innern.
[3]) Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie. 1913.

ausgezeichnete Vorteile geboten haben. An der heutigen Stellung der deutschen Eisenindustrie läßt sich das zielbewußte Streben der Koalitionen am besten veranschaulichen. Wie weit sich diese in ihren Produktions- und Absatzverhältnissen seit der Einführung der Schutzzölle entwickelt hat, wird dadurch gebührend gekennzeichnet, daß heute bereits von Männern der Praxis die bestehenden Zölle als überflüssig angesehen werden. Das Problem der Ausfuhrprämien behält jedoch dabei seine wichtige Stellung, weil die andauernde Konzentration von zahlreichen Millionen in den Produktionsanlagen es bedingt. Die eigentliche Ursache des Aufkommens der Kartelle liegt in der Entwicklung des Großbetriebes und der Zunahme der Unternehmungen, die durch ihre großen Mittel ihr Kapitalrisiko zu vermindern und ihren Gewinn vor Zwischenfällen zu sichern bestrebt sind.

Das geschieht naturgemäß durch technische Verbesserungen und Erfindungen, durch intensive Massenproduktion und Massenabsatz und demzufolge durch fortwährende Beschäftigung einer größeren Arbeiterzahl. Es muß indes auch für die angemessene Höhe der Preise gesorgt werden. Denn wenn auch bei verbesserten technischen Produktions- und Absatzverhältnissen die Preise sich niedriger stellen, so veranlaßt ein ungeregelter Wettbewerb leicht einen weiteren Rückgang der Preise, bei denen die Unternehmer meinen, nicht bestehen zu können.

Durch den Schutzzoll ist der Kartellboden vorbereitet worden: Die Konkurrenz einzuschränken eventuell ganz auszuschalten heißt nichts anderes, als den Absatz unter die Betriebskartellierung zu teilen. Das ist gleichbedeutend mit einem Monopol.

Die inländischen Preise höher setzen und im Auslande zu den Gestehungskosten oder gar niedriger zu verkaufen, erleichtert es den kartellierten Betrieben, den Absatz stets auf der Höhe zu halten und womöglich zu steigern. Die gesamte Bilanz der beteiligten Produzenten wird sich trotz der dem Auslande gestellten billigen Preise günstig stellen. Ihre Betriebe werden ruhig im Gange gehalten, sie werden eine feste Arbeiterzahl beschäftigen und in Zeiten schlechter Konjunktur dürften sie von einer Einschränkung der Betriebsanlagen nicht wesentlich bedroht werden, sofern sie nur den Absatz im Auslande zu fördern in der Lage sind.

Eine solche Preispolitik vollzieht sich jedoch auf Kosten der inländischen Konsumenten und Produzenten, die einheimische

Halbfabrikate weiterverarbeiten. Die fremden Industrien genießen durch die Möglichkeit des Einkaufs zu niedrigeren Preisen eine enorme Bevorzugung gegenüber den inländischen Industrien.

Der Staat sollte daher versuchen, denjenigen Kartellen, die nach dem Auslande billiger absetzen als im Inlande, Beschränkungen aufzuerlegen. Das könnte freilich nur durch ein Gesetz geschehen, zu dessen Erlaß sich bisher noch kein Staat entschlossen hat. Der Gedanke, Industrien, die eine derartige, die Gesamtheit schädigende Politik treiben, durch den Staat übernehmen zu lassen, ist nicht gut durchführbar.

II. Begriff und Form der Ausfuhrprämien.

Unter Ausfuhrprämien werden die staatlichen Unterstützungen verstanden, die die Ausfuhr bestimmter Waren erleichtern sollen. Die vom Staate gewährten Ausfuhrunterstützungen werden den betreffenden Produzenten und Kaufleuten in Form der Rückerstattung des Zolles oder der inneren Steuer zuteil. Seit Adam Smith teilt man sie in „offene" Prämien, die einfach auf Grund einer Ausfuhr gewährt werden, und „versteckte", die in Form der Rückerstattung einer Steuer oder eines Zolles (Drawbacks Bonifaktion, Ausfuhrvergütung) zugesichert werden.[1]) Die letzten zerfallen in „eigentliche", wenn die Prämie die Belastung der Steuer oder des Zolles übertrifft und in „uneigentliche", wenn die Gewährung der Prämie sich nicht höher stellt als die Steuer oder der Zollbetrag. Eine dritte Form wird in dem „Veredelungsverkehr" erwähnt, der im Anschluß an die Einfuhr der Rohstoffe steht, die nach der Verarbeitung wieder ausgeführt werden.

Eine zusammenfassende Behandlung dieser Einteilungen bietet Freund.[2]) In anschaulicher Weise unterscheidet Grunzel bei den staatlichen Prämien: 1. die Ausfuhrvergütungen, die nur eine Entlastung der Exportwaren von inneren Abgaben bezwecken, 2. die Ausfuhrprämien, die eine direkte materielle Unterstützung durch den Staat bedeuten, so daß dem heimischen Produkt sowohl die Ausfuhr erleichtert, als auch dessen Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt erhöht werden soll.

Über diese Prämienformen werden in anderen Werken und Schriften keine besonderen Unterschiede gemacht.[3]) Neben den

[1]) Lexis, Hdw. f. Staatsw. Art: Ausfuhrprämien.

[2]) Freund. S. 3—7.

[3]) Lotz: Sonderinteressen gegenüber der Wissenschaft einst und jetzt. S. 15. Grunzel: Handbuch der internationalen Handelspolitik. Wien 1898. S. 132. Brentano, Patria: Jahrbuch der Hilfe. 1904. Morgenroth: Die Exportpolitik der Kartelle. 1907. Wernicke: System der nationalen Schutzzollpolitik. Jena 1896.

staatlichen bestehen private Prämien, die als „Ausfuhrvergütungen“ und „Ausfuhrprämien“ unterschieden werden können. Beide sind erst Erscheinungen des modernen Kartellwesens.

„Kartellvergütungen sind Entschädigungen, die den weiterverarbeitenden Abnehmern eines Kartells durch diese gewährt werden, um sie beim Verkauf ihrer Produkte ins Ausland dafür zu entschädigen, daß sie ihre Rohstoffe bei dem Kartell teuerer einkaufen müssen als letzteres sie den ausländischen Konkurrenten verkauft.“ [1])

Private Ausfuhrprämien sind „Unterstützungen der Mitglieder eines Kartells durch das Kartell, um ihre Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt zu erhöhen und sie für die Verluste durch niedrigere Auslandspreise schadlos zu halten“.[2])

Ausfuhrvergütungen und Ausfuhrprämien erscheinen also bei den Kartellen als zwei getrennte Begriffe. Erhält ein Walzwerk, das Mitglied des Walzwerkverbandes ist, eine Ausfuhrunterstützung, dann wird diese Unterstützung eine Kartellprämie sein; erhält dasselbe Werk eine Ausfuhrunterstützung vom Kohlensyndikat, dann wird dieselbe unter den Begriff Ausfuhrvergütung fallen.[2])

Beide Arten von Prämien, seien sie für die weiterverarbeitenden Verbände (Ausfuhrvergütung) oder für die Kartellmitglieder (Ausfuhrprämien) bestimmt — werden nur denjenigen bezahlt, die dem Kartell angeschlossen sind. (Darüber ausführlicher bei den Kartellen.)

[1]) Glowacki, S. 32.

[2]) Trescher: Kart. Rundschau. 1907. Heft 2 und 3, S. 76—80 und 143—148.

III. Geschichte der Ausfuhrprämien in großen Umrissen bis Ende des 18. Jahrhunderts.

Ausfuhrprämien lassen sich in der Wirtschaftsgeschichte der Völker bis in die Zeit des Merkantilismus zurückverfolgen. Zunächst machten sie sich in England und besonders in Frankreich geltend, wo die Herrschaft des Merkantilismus am deutlichsten zutage trat, weniger dagegen in Deutschland.

Die Ausfuhrprämien sind ein wesentlicher Bestandteil des Merkantilsystems selbst und verfolgen den Zweck, die Ausfuhr eines Landes künstlich zu fördern: die im Inlande vorhandenen und aus dem Auslande eingeführten Rohstoffe sollten verarbeitet werden, um, so veredelt, an das Ausland mit mutmaßlichem Gewinn abgesetzt zu werden. Demgemäß erließ der Staat Einfuhrverbote für Rohstoffe, schloß Handelsverträge ab und begann die also geschützten heimischen Industrien durch Ausfuhrprämien zu begünstigen. Zunächst haben Ausfuhrprämien beim Getreidehandel eine sehr wichtige Rolle gespielt. In England wurde nach der Akte Karls II. 12 cap. 4. die Getreideausfuhr erlaubt, so oft der Preis des Weizens nicht höher als 40 sh. war. Durch die Akte 15 desselben Fürsten wurde diese Freiheit bis zu dem Preise von 48 sh. pro Quarter Weizen und durch die Akte 22 bis zu allen höheren Preisen ausgedehnt. Durch die Akte 1 Wilhelms und Marias wurden Prämien eingeführt, wenn der Quarter Weizen nicht mehr als 48 sh. kostete und durch die Akte 11 und 12 Wilhelms II., cap. 24. bei allen höheren Preisen ausdrücklich abgeschafft.[1])

In der Regierungszeit Wilhelms III., am 5. Mai 1689, wurde das berühmte Ausfuhrprämiengesetz erlassen:

„Wenn der Quarter (Winchester Maß) Malz oder Gerste nicht über 24, der Quarter Roggen nicht 32, der Quarter Weizen nicht über 47 sh. in irgend einem der englischen oder wallisischen Ausfuhrhäfen stehe, so solle jedem, der einheimisches Korn ins Ausland verschiffe, eine Prämie gezahlt

[1]) Ad. Smith: Volkswohlstand, Kap. V, S. 45.

werden: 3 sh. 6 d. für Roggen, 5 sh. für Weizen, jedoch unter der Voraussetzung, daß der Schiffseigentümer und zum wenigsten zwei Drittel der Mannschaft des Getreideschiffes englische Untertanen seien."[1])

Nach Charles Smith betrug die Ausfuhr von 1697—1765 33 143 980 Quarter Getreide, wofür 6 058 962 sh. an Prämien von der Regierung bezahlt wurden.[2])

Das Ausfuhrprämiengesetz von 1689 hat England in seiner Getreidehandelspolitik außerordentlich günstig beeinflußt. Während in Frankreich, Spanien, Sizilien, Neapel die Ausfuhr von Getreide häufig gesperrt und mit Zöllen belastet war, erreichte England durch sein Prämiensystem eine fortgesetzte Steigerung der Ausfuhr, die naturgemäß von seiner ebenso gedeihlichen Entwicklung der heimischen Landwirtschaft begleitet war.

Die Gegner der Ausfuhrprämien führen an, daß die Zulassung der freien Ausfuhr von Getreide aus England genügt hätte, um die heimische Landwirtschaft zu heben und ihr ein größeres Absatzgebiet zu verschaffen. Außerdem hätte England sich damit die Kosten der Prämienzahlung erspart. Diese Begründung ist nur bedingt richtig, nämlich nur dann, wenn der Engländer sein Getreide nach Holland, Spanien und Portugal ebenso wohlfeil hätte liefern können, wie der Kaufmann der Ostseestädte, der Pole, Livländer und Russe. Der englische Getreidebau hätte sich auf den inländischen Absatz beschränkt und der Handel wäre nie zu der Blüte emporgestiegen, deren er sich unter dem Schutze der Prämiengesetzgebung erfreute. Die Prämie, sagt ein englischer Schriftsteller, heißt nichts anderes als unseren Ackerleuten einen Verdienst von 200 000 sh. zu geben, damit England 1 500 000 gewinne, welche es sonst gewiß nicht hätte.[3])

Verschiedene Schriftsteller des 18. Jahrhunderts beurteilen das Prämiensystem sehr abfällig und sagen, die auf den Export bewilligte Prämie sei dem wahren Interesse Englands entgegen gewesen. Denn sie habe bewirkt, daß in wohlfeilen Jahren das englische Getreide nach Holland, dem Getreideweltmarkt des 18. Jahrhunderts, geströmt sei, um in anderen Jahren zum großen Vorteil der Holländer wieder nach England importiert zu werden.

[1]) Naudé: Die Getreidehandelspolitik der europäischen Staaten. S. 102 f.

[2]) Gülich: Die Lage des englischen und deutschen Handels 1834, Seite 164.

[3]) Naudé: S. 117.

„Nicht mit Unrecht" meint auch Noorden, „durften die Gegner der Ausfuhrprämien geltend machen, daß man in guten Jahren das Korn zur Benachteiligung des Staatsschatzes ausführe, um dasselbe in Jahren geringeren Ertrages zu höheren Preisen zurückzukaufen. Die reichen Grundherren hieß es, dekretieren sich vom Parlament aus schändliche Gewinne zu, sie bereichern sich auf Kosten der mittleren und niederen Klassen".[1]) Es scheint uns das Richtige zu sein, wie schon Schmoller behauptet, daß das Gesetz von 1689 eine Konzession an die Grundbesitzer und Torypartei war, welche sie für die merkantilistische Politik gewinnen sollte.[2])

Die Pownallakte bedeutete eine Wendung in der Getreidehandelspolitik Englands:

Sie bestimmte: „Wenn der Quarter Weizen unter 44 sh., Roggen unter 28, Gerste unter 22. Hafer unter 16 sh. gilt, sollen folgende Prämien gezahlt werden: für Weizen und Weizenmehl 5 sh., Roggen 3 sh., Gerste oder Gerstenmalz 2 sh. 6 d, und für Hafer 2 sh.".

Die Folgen dieser veränderten Politik machten sich deutlich bemerkbar. Die Akte von 1773 war dem Landbauinteresse bei weitem nicht mehr so günstig gesinnt wie es die Gesetze Wilhelms III. und selbst die Karls II. gewesen waren. Vergleichen wir sie mit dem Ausfuhrprämiengesetz von 1689 und dem Zollgesetz Karls II. von 1670, so wurden nach der Akte von 1689 Ausfuhrprämien gezahlt bei einer Preishöhe bis zu 48, 32 und 24 sh. nach der Akte von 1773 nur bei einer Preishöhe unter 44, 28, 22 sh.; bei 44, 28, 22 sh. und darüber hörte jetzt nicht die Prämie, sondern, was die Interessen der Landwirtschaft viel härter traf, jede Ausfuhr einheimischer Cerealien überhaupt auf.

In den Jahren 1710 bis 1750 übertraf der jährliche Export die Einfuhr um 646.483 Qu.; 1773 bis 1792 die Einfuhr den Export um 430,157 Qu.

Die Getreideprämien wurden im Jahre 1814 abgeschafft, da die vorgeschriebene untere Preisgrenze (44 sh.) nicht mehr erreicht worden war. Von jetzt ab wurden Einfuhrprämien bewilligt. Eine Ausbildung erfuhr das agrarische Schutzsystem durch das Gesetz von 1815, das die Einfuhr von Weizen bis zu dem Preis von 80 sh. gänzlich verbot, darüber hinaus aber frei ließ.

[1]) Naudé: S. 118 und 119.
[2]) Schmollers Grundriß. 2. Bd., S. 1051.

Neben der Getreideprämie beansprucht die Vergütung für Herings- und Walfisch-Fischereien die größte Summe; sie ist mehr eine Produktions- als eine Ausfuhr-Begünstigung, denn sie bewirkte eine Verbilligung der betreffenden Artikel auch auf dem heimischen Markte, während sie nebenher noch eine Stärkung der maritimen Kraft bezweckte. Für die Winterfischereien in den Jahren 1771 bis 1781 betrug die Prämie auf den Heringsfang 30 sh. pro Schiffstonne. Die Anzahl der in diesen 11 Jahren gewonnenen Fässer Kaufheringe betrug 252,331 $^1/_3$. Die Prämie betrug 155,463,11 sh. oder 8 sh. $2\,^1/_4$ d. pro Faß Sea-Sticks und 12 sh. $3\,^3/_8$ d. pro Faß Kaufheringe.[1]) Die englischen Rückzölle (Drawbacks) des 18. Jahrhunderts bezogen sich teils auf inländische Steuern und Binnenzölle für englische Waren, teils auch auf die Zurückerstattung von Zöllen bei der Wiederausfuhr verzollter fremder Waren, die im Inlande keinen Absatz gefunden hatten und daher in unverändertem Zustande das Land wieder verließen, was also einen erweiterten Transit darstellte. Die Höhe der Rückzölle war verschieden, erreichte aber anfänglich nur in einzelnen Fällen annähernd den vollen Zollbetrag. Diese begünstigten Artikel waren Wein, Korinthen und Seide. Die anderen Waren, für deren Wiederausfuhr eine Frist von 9 Monaten, später von 3 Jahren, gewährt wurde, erhielten nur die Häfte der Einfuhrzölle vergütet, welche unter dem Namen der alten Subsidie zusammengefaßt wurden. Die nach dieser alten Subsidie eingeführten Zölle wurden meist vollständig zurückerstattet.[2]) So ist zum Beispiel die Prämie auf die Ausfuhr raffinierten Zuckers als Rückzoll auf den braunen und Muskovado-Zucker, die Prämie auf ausgeführte Seidenzeuge als Rückzoll auf die eingeführte rohe und gezwirnte Seide, die Prämie auf ausgeführtes Pulver als Rückzoll auf den eingeführten Schwefel und Salpeter zu betrachten.[3])

In Frankreich bestanden im 16. Jahrhundert Ausfuhrverbote für Getreide. Trotz dieser Sperre war die Ausfuhr wahrscheinlich nicht unbedeutend.[4]) Mit Colberts Ernennung zum Minister begann eine systematische Regelung des Getreidehandels, die einerseits — wie schon früher Sully — den freien Getreidehandel nach außen anstrebte, anderseits freien Verkehr mit Ge-

[1]) Ad. Smith: Volkswohlstand, Bd. II, S. 17 f.
[2]) Derselbe: a. a. O., II. Bd., S. 291 f.
[3]) Ad. Smith: Volkswohlstand, Bd. II, S. 23.
[4]) Araskhaniantz: Die franz. Getreidehandelspolitik bis 1879. S. 53.

treide zwischen den Provinzen sichern wollte.[1]) Während also England die Getreideausfuhr durch Prämien steigerte, wurde in Frankreich die Cerealienausfuhr zugunsten der Industrie erschwert. Die reine Prämie spielt in der Wirtschaftspolitik Colberts eine wichtige Rolle. Sie war nicht eigentlich eine Ausfuhrprämie, sondern eher eine Produktionsprämie, da sie Zollfreiheit, Transiterlaubnis, freie Bewegung in den Entrêpots usw. erlaubte. Bei der eigentlichen Ausfuhr wurden auch bare Prämien bezahlt, die eine Summe von 1 Million jährlich kaum überschritten haben werden. Einen erheblichen Teil dieser Summe beanspruchte die Prämie für Negereinfuhr nach den Kolonien, da Colbert den Sklavenhandel für ungemein nützlich hielt. Nach seinem Tode hob man die Barzahlung auf und gestattete dafür den Negerimporteuren einen vom halben Zoll befreiten Zuckerimport nach Frankreich. Die betreffenden Erlaubnisscheine durften verkauft werden, so daß schon jene Zeit ein drastisches Beispiel des später so ausgedehnten Zollquittungshandels bietet. Im Jahre 1784 wurde wieder die Barzahlung eingeführt, bis endlich 1792 die ganze Einrichtung beseitigt wurde.[2]) Im Jahre 1684 bekam die Zuckerraffinade eine wichtige Ausfuhrvergütung, die im Jahre 1786 in eine volle Restitution der Eingangszölle zuschläglich einer reinen Gratifikation von 4 Livres auf den Zentner umgewandelt wurde. Man schätzt die gezahlten Neger- und Fischereiprämien für das Jahr 1788 auf 3.862.000 Livres.[3]) Im Jahre 1792 betrugen die Fischereigratifikationen $1^1/_2$ Millionen Francs. Die Gewährung dieser Prämien hat der französischen Produktion und Fabrikation keine große Ausdehnung gebracht, wie das die Regierung beabsichtigte. Die Zuckerraffinerien sind nicht konkurrenzfähiger geworden wie auch die Negerprämien die Einfuhr der Waren nach den Kolonien nicht gehoben haben.

In Preußen wurde die Cerealienausfuhr durch keine Prämien unterstützt, sondern man suchte durch staatliche Magazine den inländischen Preis zu beherrschen und die Ausfuhr durch große Kompagnien zu fördern.

Eine besondere Rolle haben in Preußen die Seidenprämien gespielt, die von Friedrich dem Großen eingeführt wurden. England

[1]) Galiani: Dialoge über die Regierungskunst. 1877. Vgl. Dialog VI und VII.

[2]) Lexis: Ausfuhrprämien, S. 35 ff.

[3]) Derselbe a. a. O., S. 29/37.

gewährte für Rohstoffe, wie angedeutet, Seiden-Rückvergütungen des hohen Eingangszolles, während Preußen irrtümlicherweise dieselbe als Exportprämie auffaßte und einführte. Um die Seidenindustrie zu fördern, wurde im Jahre 1746/47 den Berliner und Potsdamer Seidenzeug- und Sammetfabrikanten eine Exportprämie von 4 % aus der Akzisenkasse bezahlt. Im Jahre 1751 wurde sie auf 8 % erhöht. Das Prämiensystem gab zu allerhand Defraudationen Anlaß, womit der König nicht zufrieden war und infolgedessen eine strenge Kontrolle der Identität der Waren anordnete, um so eine Vermischung der Landesfabrikate mit fremden Waren zu verhüten. Die Prämie wurde auf 2 % ermäßigt und das Generaldirektorium führte zugleich Prämien auf die Zahl der Stühle ein. Das Jahr 1755 brachte die gänzliche Abschaffung der Rückvergütung, wenige Monate vor dem Erlass des Einfuhrverbotes.[1]) Die reine Prämie hat in Deutschland nie eine Rolle gespielt. Friedrich der Große, der dem Merkantilismus huldigte, erließ zwar Ausfuhrverbote für Rohstoffe, doch war er kein Freund von „baren“ Prämien.

[1]) O. Hintze: Die preußische Seidenindustrie im 18. Jahrhundert. „Acta Borussica“, III. Bd. S. 151 f.

IV. Darstellung der einzelnen Prämien seit dem 18. Jahrhundert.

Die Baumwollprämie bestand in Frankreich in dem Zeitraum von 1816 bis 1860 und betraf zumeist das exotische Material. Der Einfuhrzoll stand je nach der Herkunft des Rohstoffes höher oder niedriger, wobei die französischen Kolonien bevorzugt wurden. Von 1817 bis 1832 wurden Prämien auf die ausgeführten Baumwollfabrikate gewährt. Diese Maßnahme brachte den Fabrikanten zwar eine große Vergünstigung, hatte für die Staatskasse aber ebenso große Nachteile im Gefolge, da sich die Einnahmen aus dem Einfuhrzoll niedriger als die Prämienbeträge stellten. Mit dem Jahre 1843 macht sich in der französischen Baumwollindustrie eine wachsende Ausfuhr bemerkbar, die sich noch steigerte, als Algier fremde Fabrikate mit hohen Zöllen belegte. Die Napoleonischen Prohibitivzölle bilden den Gipfelpunkt des Schutzes. Beispielsweise betrugen die Zölle für überseeische Baumwolle 600 bis 800 Francs pro 100 kg, für die Levante 400 bis 600 Francs, während die Kolonialprodukte Zollermäßigungen hatten. Als Rückvergütung bei der Ausfuhr gewährte der Staat 220 Francs pro 100 kg (1850). Seit dem Beginne der Handelsverträge mit Belgien (1852) und England sind die Einfuhrverbote durch niedrigere Eingangszölle ersetzt, nämlich 15 bis 25 % vom Werte der Baumwolle. Der koloniale Baumwollzoll betrug 11 Francs pro 100 kg, während die fremden Sorten den Flaggen- und Entrêpots-Zuschlägen unterworfen waren. Die Rückvergütung stand jetzt auf 50 Francs pro 100 kg, weil die Ausfuhr von Baumwollfabrikaten nach Algier zugenommen hatte. Die Prämie hat während ihres Bestehens die Zollkasse fortwährend in Anspruch genommen; mit den nach dem Jahre 1860 eingetretenen Änderungen der Handelsbeziehungen zwischen Frankreich und dem Weltmarkt sind auch die Baumwollprämien verschwunden.

Die Wollprämien[1]) sind besonders in den Jahren 1814 bis 1860 in Frankreich aufgetreten. Es handelt sich hier meisten-

[1]) Lexis: Ausfuhrprämien, S. 300 f.

teils um die Begünstigung des Vertriebes der nationalen Rohwollstoffe. Die Zölle galten als richtige Wollprämien und schwankten zwischen 2,25 Francs und 90 Francs; diese Höhe haben sie auch bis zum Jahre 1865 beibehalten. Die Prämienbeträge gingen nicht allein über die Zolleinnahmen hinaus, sondern erforderten noch einen reinen Zuschuß (Extraprämie), der vom Jahre 1848 an sich besonders bemerkbar macht. Die Wollprämiengewährung hat fast immer finanzielle Opfer in Anspruch genommen. Trotz der Wollprämie zeigt die französische Wollindustrie (Wolltiere) keine wesentlichen Fortschritte in ihrer Entwicklung. Nach dem Jahre 1850 stieg die Wollausfuhr, da die Extraprämie zusammen mit der gewöhnlichen Prämie ziemlich den dreifachen Zollbetrag für Wolle ausmachte. Die starke Ausfuhr trat besonders deutlich nach den 60er Jahren in die Erscheinung, als Handelsbeziehungen mit den Nachbarländern abgeschlossen waren.

Die Fischereiprämien.[1])

In England wurden besonders Produktionsprämien bei den schottischen Heringsfischereien gewährt, in Frankreich dagegen beim Walfischfang. Die französischen Fischereiprämien bezweckten nicht so sehr eine Förderung des Fischereigewerbes, als vielmehr eine Stärkung der Kriegsmarine durch die Erweiterung der Handelsflotte. Das geht daraus hervor, daß die Fischereiprämien beträchtlich erhöht wurden, wenn das Schiff in Frankreich gebaut war und ausschließlich von Franzosen bemannt war. Durch die Ordnung vom 8./II. 1816 wurde die schon 1792 den Walfischfängern bewilligte Prämie von 50 Francs. pro Tonne erneuert. Im Jahre 1819 stellte sich die Prämie auf 40 Francs, wenn die Besatzung zur Hälfte von ausländischen Seeleuten gebildet wurde. Die Prämie stieg auf 60 Francs pro Tonne, wenn das Schiff in Frankreich gebaut und ausschließlich von Franzosen bemannt war. Nachdem die Prämie durch das Gesetz von 1836 eine zeitweise Erniedrigung erfahren hatte, wurde sie im Jahre 1851 auf 70 Francs erhöht, wenn die Mannschaft ausschließlich aus Franzosen bestand und auf 48 Francs bemessen, wenn $^1/_3$ der Mannschaft Ausländer waren. Nach dem Jahre 1870 kommen die Prämien in Wegfall. Die Stockfischprämie wurde ebenfalls durch die Ordnung von

[1]) Lexis: Ausfuhrprämien, S. 131 f.

1816 erneuert. Die Ausfuhrprämie betrug im Jahre 1818 40 Francs pro 100 Kg. für die Ausfuhr nach den französischen Kolonien, 12 Francs für die Ausfuhr nach Spanien, Italien und 10 Francs, wenn der Transport nach diesen Ländern direkt vom Orte der Fischerei aus erfolgte. Das Gesetz von 1832 ermäßigte die Ausfuhrprämie auf Stockfische nach den Kolonien auf 24 Francs, bei direktem Transport nach den Kolonien aber wurde die Ausfuhrprämie auf 30 Francs festgesetzt. Diese Prämiensätze behielten auch Geltung, als im Jahre 1841 eine Erhöhung derselben eintrat. Nach den Gesetzen von 1851 und 1860 wurde die Stockfischprämie auf 20 Francs festgesetzt, wenn die Ausfuhr von getrockneten Stockfischen nach den Kolonien oder überhaupt nach der Westküste Afrikas stattfand; auf 16 Francs für die europäischen Länder und die Mittelmeerküste, auf 12 Francs pro 100 Kg. für Algier und Sardinien. Diese Prämie bestand bis zum Jahre 1870.

Sonstige Prämien.

Die Tabaksteuervergütungen.[1]) Durch das Gesetz von 1868 wurde in Preußen eine Ausfuhrvergütung für Tabak gewährt, und zwar bei einer Ausfuhr von 50 Pfund Rohtabak in Höhe von 1,50 Mark; für den Zentner Tabakfabrikate betrug die Vergütung zwei Mark. Das Jahr 1879 brachte eine Änderung in der Besteuerungsmethode. Es wurde nicht mehr der bepflanzte Boden besteuert wie 1868, sondern der fabrikationsreife, getrocknete Tabak nach Gewicht versteuert. Die Vergütungen auf Tabakfabrikate schwankten zwischen 19 bis 45 Mark pro 100 kg. England und Frankreich gewährten als Tabakprämien nur geringe Zollermäßigungen.

Die Salpeter- und Schwefelsäureprämien haben besonders in Frankreich Anwendung gefunden. In ihrer Höhe gingen sie über die gezahlten Zollbeträge hinaus und veranlaßten dadurch eine gesteigerte Ausfuhr.

Die Seifen-Drawbacks.[2]) Die Seifenfabrikanten (Marseille) genossen bei der Seifenausfuhr völlige Befreiung von der Ölsteuer. Durch das Gesetz vom 8. Floréal XV. wurden Drawbacks gewährt, die Dreiviertel des Ölzolles ausmachten. Das

[1]) Freund: S. 49.

[2]) Lexis: Ausfuhrprämien. S. 256.

hatte eine Zunahme der Ausfuhr zur Folge und führte zu einer Steigerung der inländischen Seifenpreise, da die fremden Seifenfabrikate an der Einfuhr behindert waren. Im Jahre 1845 ersetzte der Staat die Drawbacks durch feste Prämien, weil das bisherige System der Staatskasse zu große finanzielle Opfer auferlegte. In den folgenden Jahren wurden mehrfach Zoll- und Prämienermäßigungen vorgenommen, bis durch das Dekret vom 24. Juni 1861 die Ausfuhrvergütungen gänzlich beseitigt wurden.

Andere Prämien und Drawbacks, wie für Schwefel, Leder, Häute, Kupfer, Messing und Blei, Hanf und Flachs, Mahagoniholz, Salzfleisch, Butter, Seide, Soda, Steinkohlen, Strohhüte, Talg — erscheinen beim Quittungshandel, sind aber von geringerer Bedeutung.

Die Zuckerprämien.[1])

Frankreich. An Zuckerprämien unterscheidet man drei Arten: Der fremde Zucker erfreute sich einer Zollerleichterung, die koloniale Zuckereinfuhr genoß eine starke staatliche Vergünstigung, die aber für den Verbrauch von inländischem Rübenzucker noch größer war. (Gesetz vom 28. April 1816.) Durch Gesetz vom 27. Juli 1822 wurde das Drawbacksystem eingeführt. Die Zuckerausführenden suchten jetzt Zollquittungen über die höchsten Zollsätze, um eine möglichst hohe Prämie zu erhalten. Damit wuchs die fremde Zuckereinfuhr, während die Ausfuhr des Kolonialzuckers zurückging. Deshalb kehrte man durch das Gesetz vom Jahre 1826 zur festen Prämie zurück; der feste Satz für fremden Zucker betrug 120 Francs pro 100 kg, für Kolonialzucker dagegen nur 49½ Francs, während für heimischen Rübenzucker kein Zollsatz bestand. Bis zum Jahre 1833 verschlangen die Prämien durchschnittlich die Hälfte der Zolleinnahmen. Daher ging die Regierung (am 26. April 1833) wieder zum Drawbacksystem über, das nunmehr beibehalten wurde.

Die Quittungen lauteten nicht auf den Namen und hatten sechs Monate Gültigkeit. Die Konkurrenz zwischen dem Kolonialzucker und dem fremden Zucker bei der Einfuhr entschied sich zugunsten des letzteren. Um die Einfuhr des Kolonialzuckers nach dem Mutterlande zu steigern, führte die französische Regierung

[1]) Lexis: Ausfuhrprämien. S. 306 f.

durch Gesetz vom 18. Juli 1837 eine Konsumsteuer auf Rübenzucker ein. Der Steuersatz betrug 10 Francs auf 100 kg Rohzucker, der aber bis 1. August 1847 auf 45 Francs erhöht wurde. Der Kolonialzucker wurde dadurch nicht besonders begünstigt, während die heimische Rübenzuckerindustrie durch die erhöhten Drawbacks in ihrer Entfaltung gestärkt wurde. Nach dem Jahre 1850 blieben dieselben Bestimmungen für Rüben- und Kolonialzucker, abgesehen von einer Zollverminderung (détaxe) für die Kolonien bestehen. Durch Gesetz vom 23. Mai 1860 wurde dem zur Ausfuhr deklarierten Rübenzucker die Steuer erlassen und nach weiteren Dekreten sogar auch der fremde Zucker zum Drawbacks zugelassen. Allmählich hatte sich der Gedanke geltend gemacht, die Drawbacks in die Admissions temporaire umzuwandeln, was durch Gesetz vom 7. Mai 1864 geschah. Fremder und einheimischer Zucker wurden in gleicher Höhe nach dem System einer drei Klassen-Einteilung besteuert, jedoch blieb die détaxe für die Kolonien bestehen.

Bis in die 70er Jahre hinein ist Frankreich ein Zuckerland ersten Ranges geblieben. Das Gesetz von 1884 führte die Fabrikatsteuer ein; das Gesetz nahm aber nur eine bestimmte Ausbeute aus den amtlich zu verwiegenden Rübenmengen an. Der über 6 % gewonnene Zucker sollte den Fabriken steuerfrei belassen werden. Wegen der steigenden Zuckerproduktion wurde der Ausbeutesatz auf 7,75 % festgelegt, der nach einer Mehrproduktion mit geringerer Steuerermäßigung als 60 Francs begünstigt war. Darunter fielen nur die großen Zuckerbetriebe, während die kleineren ungleich besser geschützt waren; denn das Gesetz von 1891 billigte den letzteren eine Prämie von 4,50 Francs pro 100 kg als Ausfuhrvergünstigung zu. Die Prämie von 60 Francs kam also auch dem raffinierten, wieder ausgeführten Kolonialzucker zugute, welcher bei einer Mehrausbeute auf die Hälfte der Steuer sank. Das Jahr 1897 bringt eine Raffinadesteuer von 4 Francs, die eben die direkte Prämienzahlung decken mußte. Auf diese Weise konnte die französische Zuckerindustrie auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig auftreten. Die Jahresausbeute erhöhte sich bis auf 12 % Raffinade, dagegen ging die Prämie allmählich herunter. Nach dem Jahre 1897 stellte sie sich auf 3,50 Francs für 98 % rohen Zucker, 4 Francs für Kristallzucker, 4,50 Francs für Raffinade und Kandis pro 100 kg. Später genossen sowohl die inländischen als auch die Kolonialzuckermengen als Prämie die volle Raffinade-

steuer. Noch eine Vergünstigung bestand bei der Nichtentzuckerung der Melassen, sowie bei der sogenannten détaxe de distance — die mit den schon erwähnten Prämien eine ausgezeichnete Maßregel der hochentwickelten französischen Zuckerindustrie bildete. Mit der Beteiligung Frankreichs an der Brüsseler Konvention kamen auch die Prämien in Wegfall.

Deutschland.[1]) In Preußen wurde im Jahre 1841 die Rübensteuer eingeführt. Für die im Jahre 1892 fortgefallene Materialsteuer ist eine Konsumsteuer eingetreten, die 18 Mark pro Doppelzentner forderte. In diesem Zeitabschnitt weisen die Rückvergütungen bei der Zuckerausfuhr folgende Sätze auf:

	Rohzucker	Raffinade	Steuersatz 100 kg Rohrüben
1861	16,50 M.	20,— M.	1,50 M.
1866	17,20 „	21,— „	1,60 „
1869	18,80 „	23,— „	1,60 „
1883	18,— „	22,20 „	1,60 „
1888	8,50 „	10,65 „	1,80 „

Die Höhe der deutschen Ausfuhrprämien berechnet Dr. Hager[2]) pro Meterzentner Rohzucker wie folgt:

1881 = 3,24 M.	1888 = 4,98 M.
1882 = 3,10 „	1889 = 2,22 „
1883 = 3,72 „	1890 = 2,34 „
1884 = 4,15 „	1891 = 2,18 „
1885 = 4,88 „	1892 = 2,27 „
1886 = 4,55 „	1893 = 1,25 „
1887 = 4,98 „	

Die Höhe der Steuerrückvergütungen für den ausgeführten Zucker auf Grund der gezahlten Steuer für die verarbeiteten Rüben richtig zu bemessen, hängt von verschiedenen Ursachen ab, wie zum Beispiel der Qualität der angebauten Rüben und dem Anbauort nach Bodenbeschaffenheit und Klima. So waren im Jahre 1879/80 in Württemberg 14,31 Zentner Rüben zur Erzeugung eines Zentners Rohzucker nötig, in Mecklenburg nur 9,96 Zentner Rüben. Während in Württemberg für den Zentner Rohzucker 11,45 Mark an Steuer gezahlt wurden, betrug der Satz in Mecklenburg nur 7,97 Mark. In Hessen-Nassau (1871/72) brauchte ein Zentner Rohzucker 9,43 Zentner Rüben und erforderte 7,54 Mark Steuer. in Luxemburg ein Zentner Rohzucker 15,51 Zentner Rüben und 72,41 Mark Steuer. Der Unterschied der Steuersummen beträgt also bis 65%. Wie verschieden

[1]) Paasche: Die Zuckerproduktion der Welt. 1905. S. 280 f.
[2]) Hager: Die Überwälzung der Zucker-Steuer. Berlin 1893.

die Rübenqualität zweier Provinzen sein kann, zeigt folgendes Beispiel: In Westfalen waren 1876 zur Erzeugung eines Zentners Rohzuckers 17,08 Zentner Rüben nötig (13,66 Mark Steuer), in der gleichen Zeit des nachfolgenden Jahres nur 11,65 Zentner (9,32 Mark Steuer). [1])

Die durch die Rückvergütung anwachsende Ausfuhr zwang die Reichskasse (1892) die Prämien zu beseitigen. Es wurde eine Kontingentierung auf 17 Millionen Doppelzentner festgestellt und nur denjenigen Zuckerfabriken Ausfuhrprämien gewährt, die innerhalb dieses Kontingents erzeugten. Darum wurden in den Jahren 1892 bis 1896 „Ausfuhrzuschüsse" pro 100 kg Rohzucker gewährt.

	Rohzucker 90 bis 98%	Kandis 99½%	fester Zucker
1892 bis 1894	1,25 M.	2,— M.	1,65 M.
1895	1,— „	1,75 „	1,40 „
1896	2,50 „	3,55 „	3,— „

Die Prämienerhöhungen im Deutschen Reiche waren bedingt durch den äußerst scharfen Wettbewerb des französischen und russischen Marktes. Diese erbitterte Konkurrenz wurde erst durch die Ratifizierung der Brüsseler Konvention im Jahre 1902 beseitigt. Die Gewährung von direkten und indirekten Zuckerprämien zwischen den beteiligten Ländern wurde vom 1. September 1903 bis 1908 aufgehoben. Die Vereinbarungen erstrecken sich auf Deutschland, Frankreich, Österreich-Ungarn, Spanien, Belgien, Holland, Großbritannien, Schweden und Italien. Diese koalierten Länder haben von diesem Augenblicke an eine neue Ausfuhrgestaltung vorgenommen. Der Unterschied zwischen den Zoll- und Steuersätzen auf ausländischen Zucker und den inländischen Zucker (Überzoll) darf für 100 kg höchstens 6 Francs bei raffiniertem und diesem gleichstehenden Zucker und 5,50 Francs bei anderem Zucker betragen. Staaten, die selbst keinen Zucker erzeugen, sind von dieser Bestimmung ausgenommen. Zucker aus Ländern, die Produktions- oder Ausfuhrprämien gewähren, soll mit einem Zuschlagszoll mindestens in der Höhe der von diesen Ländern gewährten offenen oder versteckten Prämien belegt werden. Dadurch war Deutschland gezwungen, unter Wegfall aller Kontingentierungen, Betriebsabgaben und Prämien, zum reinen Verbrauchssteuersystem überzugehen. In dem Gesetz vom Jahre 1903 wurde die Steuer auf 14 Mark, der Zoll auf 18,40 Mark festgesetzt. Durch die Beseitigung der Prämien-

[1]) J. Wolf: Zuckersteuer, in Zeitschrift für Staatsw. 1882. S. 299 f.

klausel war ein Rückgang der deutschen Ausfuhr zu gewärtigen, besonders der Raffinaden, da die englischen Zuckerraffinerien rasche Fortschritte gemacht hatten, während der russische Mitbewerb sich verstärkt hatte. Die Agrarier und die Zuckerinteressenten verlangten, damit dieser Ausfall ausgeglichen würde, eine Erweiterung des nationalen Zuckermarktes. Aus dieser Erwägung heraus entstand das Reichsgesetz von 1908, das die Zuckersteuer von 14 Mark auf 10 Mark für 100 kg herabsetzte und dessen Durchführung durch die Finanzreform von 1909 auf 1914 hinausgeschoben wurde.[1]) Im Jahre 1908 wurden die Konventionsvorschriften auf weitere fünf Jahre erneuert mit dem Zusatz Englands, daß es die Prämie nicht zwangsweise durch Zölle unterdrücken, sondern nach freiem Willen bestimmen wolle. Spanien und Italien wurden Ausnahmestellungen zugebilligt, während Rußland der Konvention beitrat. Deutschland wurde, trotzdem es die größte Ausfuhr von Zucker aufwies, durch die Prämienaufhebung nicht so tief getroffen, wie man annehmen sollte. Trotz der Konventionsbestimmungen und der entstandenen Zucker-Kartelle ist die deutsche Zuckerproduktion gewaltig gestiegen und der Preis immerhin heruntergegangen.

In Österreich[2]) sind die Zuckerprämien zuerst durch das Gesetz von 1860 — RGBl. Nr. 14 — bei der bestehenden Rohstoffsteuer gewährt worden. So wurden bei der Ausfuhr eines Meterzentners Zucker 8,40 fl., für Raffinade 10,32 fl. vergütet. Im Jahre 1862 wurde die Vergütung auf 9,10 fl. bzw. 11,18 fl. erhöht und in diesen Sätzen für die nächsten Jahre auch beibehalten. Erst im Jahre 1896 wurde eine Erhöhung der Zuckersteuer auf 26 und 38 Kr. vorgenommen, wodurch die Kartellbewegung mehr und mehr begünstigt wurde. Die Benachteiligung der heimischen Konsumenten durch den Export nach England fiel mit dem Anschluß Österreichs an die Konvention weg, gleichzeitig standen die Zölle auf fünf bis sechs Kr. pro Doppelzentner und die Steuer wurde herabgesetzt auf 30 Kr. pro Meterzentner. Dadurch ist die Zucker-Produktion Österreich-Ungarns beständig gehoben worden. Durch seine günstige geographische Lage hat besonders der Absatz Österreichs nach dem Orient und Asien an Bedeutung zugenommen.[3]) Die Erneuerung der

[1]) v. Haeckel: Finanzwirtschaft. II. Bd. S. 175.
[2]) G. Pick: Ausfuhrverkehr in Österreich. Wien 1908.
[3]) Handelsmuseum, Wien 1913, Nr. 43.

Brüsseler Konvention bis 31. August 1914 wurde sowohl von Deutschland wie Österreich bereits angenommen, während die anderen Länder erst Änderungen angekündigt haben.

In Rußland bestand eigentlich keine direkte Exportprämie, sondern nur ein staatliches Fürsorgegesetz für die Zuckerindustrie. Im Jahre 1895 tauchten Gesetze auf über die Regelung des Absatzmarktes. Der Inlandsverbrauch von Zucker wurde festgestellt, um die über den inländischen Verbrauch hinausgehende Produktion erfassen zu können. Als Prämie fungierten die hohen Einfuhrzölle. Sie betrugen 6 Rubel pro Pud Raffinade und 4,50 R. pro Pud Rohzucker. Die Surtaxe betrug 4,25 R. resp. 2,75 R., also gleich 56 resp. 36 M. pro Doppelzentner. Dagegen war die Surtaxe der Konventionalstaaten 4,80 M. resp. 4,40 M. Schon 1894 wird eine staatliche Prämie von 19,50 M. pro 100 kg. angegeben, wobei eine Rückvergütung der inländischen Verbrauchssteuer von ca. 13 M. hinzukam. Die Kartellpolitik setzte die Preise so hoch (auf 90 bis 100 M. pro 100 kg., während auf dem Weltmarkt die Preise zwischen 30 bis 50 M. schwankten), daß die Regierung sich veranlaßt sah, diesen kartellierten Zuckerfabriken ein bestimmtes Ausfuhrquantum zu fixieren. Die versteckte Prämie entstand daraus, daß für den inländischen Zuckerpreis 5 R. pro Pud verlangt wurden, während die Exportpreise nach Abzug der Verbrauchssteuer 1 bis 2 R. betrugen, was eine Prämie von $1^1/_4$ R. bedeutete. Die enorme Zuckerproduktion Rußlands beherrschte den Weltmarkt und bedrohte die fremden Staaten mit ihren Schleuderpreisen. Dadurch entstand der Streit mit der Zuckerkonvention. Rußland behauptete, daß es weder direkte noch versteckte Prämien bezahle und sein Anschluß an die Konvention eine Vernichtung seines ganzen Schutzzollbaues und seines Steuersystems bedeuten würde. Das Fernbleiben Rußlands von der Konvention im Jahre 1902 war folgerichtig mit seiner Unterwerfung der Konventionszuschläge bei irgend einer Zuckerausfuhr in die Konventionalstaaten verbunden. Deshalb ist seine Zuckerausfuhr nach England von 15 Mill. Pud (ca. 245,70 Mill. kg) 1902 auf 4 Mill. bis zum Jahre 1906 heruntergesunken. Im Jahre 1907 trat Rußland den neuen Konventionsverhandlungen näher. England, das den billigeren russischen Zucker gewöhnt war, durfte nicht länger zögern, die Differentialzölle fallen zu lassen. Rußland schloß sich der Konvention 1908 unter der Bedingung an, daß es vom 1. September 1907 bis 1913 ein

Maximalquantum Zucker (1 Mill. t.) der Ausfuhr übergeben könne. Dadurch ist zwischen den europäischen Zuckerländern Ruhe eingetreten. In dieser Zeit stieg der innere Verbrauch von 25 auf 30 Mill. Pud (— 1 Pud = 16,38 kg ca. —). Mit dieser gewaltigen Entwicklung der Zuckerproduktion Rußlands ging eine lebhafte Entfaltung seiner Handelsbeziehungen Hand in Hand. Die nächste Erneuerung der Konvention erfolgte am 31. August 1913, wobei Rußland seine Ansprüche insonderheit darauf richtete, eine höhere Kontingentziffer als 1907 zu erhalten. Es ist nicht zu verkennen, daß eine Erhöhung der russischen Zuckerausfuhr eine Ausfuhrverminderung der anderen beteiligten Länder mit sich bringen würde.

In England wurden die früher gewährten Prämien durch die Konvention aufgehoben (Zucker bis 76 % — 2 sh.; Zucker über 76 % — 4 sh.; Melasse 1 sh.). Die britischen Raffineure bekamen früher während der Schutzzollperiode neben einer Zuckereinfuhrprämie von 2,70 Mark pro Doppelzentner noch eine Melasseprämie von 80 Pf. Die damit solange unterdrückte innere Zuckerkonvention wurde durch die Herabsetzung der Zölle im 19. Jahrhundert lebhaft gefördert. Die starke Zuckereinfuhr aus Deutschland und Rußland trieb die Gelee- und Marmeladenindustrie in die Höhe. England zog aus der europäischen Zuckerkonkurrenz Nutzen und erhielt vom Kontinent Zucker zu einem billigeren Preis als Kolonialzucker. Deshalb forderte man energisch die Beseitigung des Prämiensystems. Nach Artikel 11 verpflichtete sich England, den Kolonien während der Konventionsfrist keine Prämie zu zahlen. Mit dem Beitritt zur Konvention verfolgte England die Absicht, die Ausfuhr des kolonialen Rohzuckers zu fördern. Da die Prämienabschaffung eine Verteuerung des Rübenzuckers in Europa zur Folge hatte, so wollte England seine Zuckerkonsumenten an den Rohrzucker gewöhnen, und gewährte deshalb Schiffahrtsprämien, was den Verkehr mit den Kolonien beleben sollte.[1]) Im Jahre 1908, nach dem Ablauf der Vertragsdauer, entzog sich England dem Art. 4, der den Zoll auf prämierten Zucker festsetzte. Das Jahr 1913 (also nach dem Ablauf des zweiten Vertrages) brachte folgende[2]) Bekanntmachung des

[1]) Siehe: Oetelshofen, S. 45; die Schiffahrtssubventionen betrugen im Jahre 1912 für verschiedene Linien: 305.000, 149.842, 171.000 Pfund Sterling. „Deutsche Export-Revue" 17. April 1914.

[2]) RGBl. 1913, S. 706.

deutschen Reichskanzlers: Mit Wirkung vom 1. September 1913 sind das vereinigte Königreich von Großbritannien und Irland sowie Italien aus der am 5. März 1902 in Brüssel abgeschlossenen internationalen Zuckervereinigung ausgeschieden.

Italien vertrat seit 1902 eine Ausnahmestellung. Die wachsende Zuckerproduktion verlangte ihre Selbständigkeit. Wie schon erwähnt, hatte die italienische Regierung ihren Austritt aus der Konvention erklärt. „Agenzia Stefani“ [1]) meldete in diesem Zusammenhang den Austritt und schilderte die enorme Zuckerentwicklung Italiens. Im Jahre 1898 bestand nur eine Zuckerfabrik mit 60000 Doppelzentner jährlicher Erzeugung; gleichzeitig funktionierten 35 Fabriken und drei Raffinerien mit 135 Millionen Lire Kapital und 1731841 Doppelzentnern Zuckererzeugung. Die Zuckersteuergesetzgebung beschränkte den Zuckerschutz, so daß für das Jahr 1916 (rein zahlenmäßig ausgedrückt) eine Steigerung von 72,85 Lire auf 76,85 Lire pro Meterzentner zu erwarten sein dürfte. Das neue Zuckerkartell führt bedeutende Zuckermengen nach England aus.

Endlich erfahren wir aus dem Handelsmuseum vom 24. Juli 1913 die Stellung des Konventionalstaates Schweden zur Zollpolitik. Die gesetzgebenden Körperschaften Schwedens haben nachstehende Zollsätze für Zucker beschlossen: „Tarif Nr. 158 Zucker raffiniert aller Art 1 kg.: 11 Oere; unraffiniert Nr. 18 pro Kilogramm 11 Oere, dunkler als die erwähnte Standartsnummer 1 kg. acht Oere. Die Eingangszölle werden beibehalten und die Zollrückerstattung für raffinierten Zucker beträgt 8,5 Oere pro Kilogramm“.

In Belgien und besonders in Holland sind Zuckerprämien schon im Jahre 1897 gewährt worden, die ein Maximum von 2500000 Mark erreichten. Sie sind jedoch nicht von langem Bestand gewesen.

In Dänemark betrug die Zuckerprämie $^3/_4$ Oere pro Pfund (1887). Mit dem Auftreten der Zuckerkonvention verschwanden auch die Zuckerprämien.

In Rumänien bestand für die Zuckerfabriken seit 1882 eine Prämie, die 16 Lei betrug und noch den Zoll von 35 Lei frei genoß. Im Jahre 1898 betrug die Summe der ausgezahlten Prämien 1 336790 Lei. Die Zuckerausfuhr war äußerst lebhaft

[1]) Anfang September 1912. — Handelsmuseum Nr. 44. 1913. K. Rund S. 61/914.

bis zum Jahre 1911, während die Summen der gewährten Prämien bedeutend heruntergingen (246 788 Lei). Fiskus und inländische Konsumenten mußten sich durch die Prämie benachteiligt fühlen; um diesen Schaden auszugleichen, wurde vom Jahre 1901 an eine Gebühr von 16 Cent pro Kilogramm für den ausgeführten Zucker erhoben. Die Nichtbeteiligung Rumäniens an der Brüsseler Zuckerkonvention versetzte die heimische Zuckerfabrikation in den Stand, einen lebhaften Handel mit den Ländern zu treiben, wo sie kein Zolltarif traf, wie Bulgarien, Serbien und Türkei. Diese Ausfuhrbelebung hat die weitere Ausbreitung der Rübenkultur außerordentlich günstig beeinflußt.[1])

	Zuckerproduktion in Kilogramm:	Ausfuhrprämien Lei:
1899	13 347 965	1 336 790,85
1905	41 512 149	772 027,89
1907	42 013 678	139 310,73
1911	50 003 141	246 748,08

Die Vereinigten Staaten gewährten im Jahre 1891 direkte Prämien, die jedoch gleich nach dem Inkrafttreten der Schutzzölle wieder verschwanden. Die Zolltarife beeinflußten die Zuckerpreise in der Weise, daß der Staat von dem eingeführten Zucker Zuschläge erhob. Der Cubazucker genoß eine Ermäßigung bis zu 20 %.

In Argentinien wurden schon seit den 90er Jahren Prämien gewährt. Sie betrugen ungefähr 1,20 Pesos für 100 kg und wurden in dieser Höhe auch von den kartellierten Verbänden angenommen (1896). Die hochentwickelte Zuckerproduktion forderte größere Exportmengen. Die Entfernung der Prämie durch Einführung einer Konsumsteuer hatte keinen besonderen Erfolg, denn die reiche Rohzuckermenge bewies eine befriedigende Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt.

Die Branntweinsteuervergütung.

Nach dem Gesetz vom Jahre 1887 bestehen im Deutschen Reiche als Hauptsteuerformen:

1. Die Verbrauchsabgabe, die vom fertigen Erzeugnis und zwar von 1 Liter reinen Alkohol erhoben wird. Die Verbrauchsabgabe beträgt 70 M. pro Hektoliter reinen Alkohols.

[1]) Anuarul Statistik. 1912.

2. Die Maischbottichsteuer. Sie trifft lediglich die landwirtschaftlichen Brennereien; ihr Satz beträgt 1,31 Mark für den Hektoliter Maischraum. Die Branntweinmaterialsteuer wird von den Materialbrennereien erhoben.

3. Die Brennsteuer. Sie ist eine Produktionssteuer und wird nach dem Umfange der Produktion oder des Betriebes erhoben. Branntwein sowie Fabrikate, bei deren Herstellung Branntwein verwendet wird, sind, soweit sie ausgeführt werden, von diesen Steuern zu befreien. So wird zum Beispiel die Maischbottich- und die Branntweinmaterialsteuer mit 16 Mark vom Hektoliter und die Verbrauchsabgabe bei der Ausfuhr von Trinkbranntwein und Branntweinfabrikaten aus dem freien Verkehr mit 70 Mark pro Hektoliter reinen Alkohols rückvergütet. Zuerst erfolgte die Rückerstattung in der vollen Höhe der tatsächlichen Steuerleistung. Durch eine stärkere Ausbeute des Rohmaterials als die vom Gesetz angenommene, wurde die Steuerleistung niedriger, während die Rückvergütung stieg. Die Steuerbefreiung bei der Maischbottichsteuer enthielt eine Ausfuhrprämie. Die tatsächliche Steuerbelastung des Hektoliters reinen Alkohols, also des fertigen Produkts, schwankt zwischen 9,25 und 13,63 Mark, während die Steuerrückvergütung pro Hektoliter 16 Mark betrug. Neben der Steuerbefreiung, die bereits bei der Maischbottichsteuer eine „versteckte“ Prämie enthält, wird bei der Ausfuhr noch eine „offene“ Ausfuhrprämie von 6 Mark vom Hektoliter reinen Alkohols gewährt (eingeführt durch Gesetz vom 7. Juli 1902).

Diese Vergünstigungen brachten eine gewaltige Förderung der Ausfuhr mit sich. Das Gesetz vom 15. Juli 1909 hat die Verbrauchsabgabe zur einzigen Steuerreform gemacht und die bisherigen Nebenformen, Maischbottich-, Branntweinmaterial-, Brenn-Steuer, beseitigt. Die Verbrauchsabgabe beträgt jetzt 105 Mark für den innerhalb des Kontingents, 125 Mark für den über den Kontingent hinaus erzeugten Hektoliter reinen Alkohols. Nach diesem Gesetz werden Vergütungen aus den Einnahmen an Betriebsauflagen gewährt. Die Steuersätze der Betriebsauflage beginnen bei einer hergestellten Alkoholmenge bis zu 50 hl mit 4 Mark vom Hektoliter Alkohol und steigen bei einer solchen von 50 bis 100 hl auf 4,50 Mark und weiterhin in 18 Steuerstufen mit je 0,50 Mark mehr für Klassen von 50, 100 und 200 hl, bis sie bei einer erzeugten Alkoholmenge von

über 3000 hl 14 Mark pro Hektoliter Alkohol betragen.[1]) Für das Betriebsjahr 1909/10 wurden für den Hektoliter ausgeführten unvollständig vergällten Branntwein 9 Mark rückvergütet. Nach dem neuen Branntweinsteuergesetz vom 14. Juni 1912 werden ebenso wie 1909 für ausgeführten Branntwein Vergütungen aus den Einnahmen der Betriebsauflage bezahlt.[2]) Im Falle der Ausfuhr soll die Vergütung die durchschnittliche Belastung der Branntweinerzeugung durch die Betriebsauflage nicht übersteigen. Bei der Ausfuhr von Likören und aus Steinobst oder Beeren hergestelltem Branntwein in Flaschen sind die Vergütungen bis auf das Doppelte zu erhöhen. Bei der Ausfuhr von Trinkbranntwein aus dem freien Verkehr, kann der Bundesrat eine Vergütung aus der Betriebsauflage in gleicher Höhe wie bei der Ausfuhr von Branntwein gewähren. (Siehe Tabelle I.)

Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich.

Tabelle I.

Mit Anspruch auf Steuerrückvergütung (Steuerfreiheit) ausgeführten Mengen, einschließl. der im Ausfuhrlager aufgenommenen Mengen.

Jahr	Roher oder gereinigter Branntwein in Fässern	Branntwein a. Zwetsch. od. Kirschen usw.	Likör	Trinkbranntwein Fruchtsäfte	Flüssige alkoholhaltige Parfümerien	Ätherfabrikate	Speiseessig	Organische Farben	Zusammen
	hl Alkohol	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl Alkohol
1909/10	10 410	39	1593	4971	4067	25	247	2346	**23 698**
1910/11	15 542	68	1115	3381	5331	43	5	914	**26 399**
1911/12	11 926	42	1926	3841	5431	38	6	—	**23 210**

In England besteht seit 1900 eine Ausfuhrprämie von 4 Pence pro Gallon (2,61 Liter). Frankreich läßt den ausgeführten Alkohol steuerfrei; Italien rückvergütet 90% von der Steuer. Österreich-Ungarn gibt Produktionsprämien in Höhe von 6, 8, 10 Kronen pro Hektoliter Kontingentspiritus und 4,

[1]) Reichsgesetzblatt 1909, S. 670.
[2]) Reichsgesetzblatt 1912, S. 380.

6 Kronen für ausgeführten Kontingentspiritus bei den landwirtschaftlichen Brennereien. Im Jahre 1908 wurde die Erzeugungsprämie auf 2, 4, 6 bezw. 2, 4 Kronen ermäßigt. Die Ausfuhrvergütungen wurden auf 7 Heller pro 1 Liter Alkohol festgelegt.

Die Brausteuervergütungen.

Nach dem Art. 40 R. V. für das deutsche Zollgebiet bezw. § 35 Abs. 2 der Brausteuergesetze vom 3. Juni 1906 sind die Vereinbarungen der vier Biersteuergebiete Deutschlands (Norddeutschland, Bayern, Baden und Württemberg) erneuert worden.[1]) Das Gesetz von 1906 umfaßt sechs Ausführungsbestimmungen, von denen § 4 besonders hervorzuheben ist: „Bei der Bierausfuhr darf nur der wirklich bezahlte Steuerbetrag rückvergütet werden".[1])[2]) Als Steuerform kommt hier die Malzsteuer in Betracht (Mahl- und Maischsteuer). Die Braustoffe werden nach Staffelsätzen besteuert:

bei den ersten	250	verbrauchten dz	14	M.
„ „ folgenden	1250	„ „	15	„
„ „ „	1500	„ „	16	„
„ „ „	2000	„ „	20	„

Der Steuerrückvergütung wird ein vorläufiger Vergütungssatz zugrunde gelegt, der nach Maßgabe des von der Steuerbehörde zu ermittelnden jeweiligen Durchschnittsverbrauchs steuerpflichtiger Braustoffe zu einem Hektoliter der zu exportierenden Biersorte entfällt. Die nach diesem vorläufigen Satz berechnete Vergütung wird nachträglich am Schluße des Rechnungsjahres um gewisse, den Staffelsätzen entsprechende Bruchteile erhöht bezw. ermäßigt. Die Bemessung der endgültigen Vergütung nach den einzelnen Staffelsätzen erfolgt von den Steuerbehörden in der Absicht, nur die Braustoffe zur Versteuerung heranzuziehen, die im Inlande zur Bierbereitung gedient haben. Es erhellt, daß genaue Vergütungssätze bei einer Rohstoffsteuer nicht erzielt werden können, wenn man von Durchschnittszahlen ausgeht; nur die steueramtliche Kontrolle kann hier maßgebend sein, indem ev. die Menge des verbrauchten Braumaterials festgestellt und danach die Vergütung bestimmt wird.

Im norddeutschen Brausteuergebiet und in Württemberg wird die Rückvergütung nach der Ausbeute gewährt. Die Bemessung der Steuerrückvergütung bei der Malzversteuerung ist daher schwierig festzustellen. Wird die Ausbeute zu dem fertigen

[1]) Hdw. für Staatsw. Bd. II. S. 1058.
[2]) Reichsgesetzblatt 1906. S. 675.

Produkt verhältnismäßig zu niedrig geschätzt, so wird in diesem Falle das ausgeführte Bier neben der Steuerbefreiung noch eine versteckte Prämie enthalten. In Bayern, Elsaß-Lothringen und Baden dagegen haben die Steuerrückvergütungen bei der Bierausfuhr feste Sätze: In Bayern 2,10 und 2,85 Mark; in Baden 2,30 und 2,75 Mark; in Elsaß-Lothringen 2,30 und 2,75 Mark pro Hektoliter Bier. (Siehe Tabelle II.)

Tabelle II.

Bierausfuhr. — Malzaufschlagvergütung.

Jahr	Bierausfuhr in Hektolitern a) gegen Malzaufschlagvergütung, b) ohne „			Überhaupt Bierausfuhr	Betrag der Malzaufschlagvergütung
	In das Gebiet der Brausteuergemeinschaft	Nach Württemb., Baden und Elsaß-Lothr.	In das Zollausland		
a) 1911	1 736 859	441 814	492 265	2 671 646	11 119 478
b)	— 462	— 159	— 87		
a) 1912	1 821 348	444 902	483 092	2 750 020	11 293 299
b)	— 453	— 141	— 84		

Österreich zahlt Rückvergütungen in folgender Form: 1. nach dem fixierten Einheitssatz 3,40 Kronen pro Hektoliter, 2. nach dem Extraktgehalt der in den letzten sechs Monaten erzeugten Bierwürze — 34 Heller pro Saccharometergrad usw.

In England werden durch amtliche Kontrolle die Vergütungssätze nach dem Gewicht und der Gradhaltigkeit des Alkohols festgesetzt.

Frankreich fordert eine jährliche Lizenzgebühr von der besteuerten Biereinfuhr (1651). Staatliche und gemeindliche Bierbesteuerung (Oktroi) bildeten eine erhebliche Belastung, die am 29. Dezember 1887 durch die Oktroireform bis auf 1,50 Francs, für andere Departements um 5 Francs ermäßigt wurde. Man kämpft energisch um die volle Abschaffung der Oktroi, die eine

empfindliche Belastung für die Gemeinde bedeutet.[1]) Die Bierrückvergütung hat bei der Ausfuhr eine große Rolle gespielt, was nachstehende Angaben für den Export in den Jahren 1904 bis 1906 gebührend erläutern:

1904	118.320 dz	=	4.733.000 Frcs.
1905	102.460 „	=	4.098.000 „
1906	102.908 „	=	4.116.000 „

Belgien. Nach dem niederländischen Bierakzisegesetz von 1822 besteht die Maischbottichsteuer und die Malzgewichtsteuer fakultativ. Die Vergütung beträgt in Zeiten der Überproduktion 2,50 Francs pro Hektoliter. Belgien ist oft auf Biereinfuhr (besonders aus Deutschland) angewiesen und deshalb besteht ein niedrigerer Eingangszoll von 5 bis 7 Francs pro Hektoliter. Um den Alkoholverbrauch einzuschränken, verlangte die Generalversammlung der belgischen Brauer die Abschaffung des Lizenzrechtes seit dem Jahre 1889. Der 1908 vorgelegte Entwurf wurde im Jahre 1910 von der Kammer angenommen.[2])

Die Braurückvergütungen in den anderen europäischen Ländern betragen: in England 6 sh. 9 d. pro Barrel; in Dänemark, Schweden und Rußland werden sie nach der Ausbeute berechnet; in Italien kommt eine Vergütung von 12 Lire (pro Hektoliter), in Norwegen eine von 6,6 Oere (pro Liter) und in Holland eine Vergütung von 1 fl. (pro Hektoliter) zur Anwendung. In Rumänien, den Vereinigten Staaten und Serbien wird das ausgeführte Bier steuerfrei gelassen.

Die Getreideausfuhrprämien.

England. Um die Ausfuhr von Getreide zu beleben, sind hier schon früh Getreideprämien eingeführt worden (vgl. § 3). Nach den Gesetzen von 1815 und 1828 wirkte der Zoll einfuhrhindernd, so daß man von den Prämien nicht mehr gut sprechen kann. Durch das Gesetz vom Jahre 1847 erreichte die Anticornlawleague die Aufhebung der Getreidezölle; damit herrschte völlige Handelsfreiheit.

Frankreich kannte bis zum Anfange des 19. Jahrhunderts keine Getreideausfuhrprämien. Durch den etwa im Jahre 1828

[1]) Moniteur Vinicole 1912.

[2]) Monatsschrift „La Bière“. Februar 1913.

einsetzenden Veredelungsverkehr für Weizen wurde der Grund gelegt zu dem später weiter ausgebildeten System der „Admission temporaire". Dieses bestand darin, daß eine eingeführte Getreidemenge Zollfreiheit genoß, wenn dieselbe Menge nach der Veredelung im Inlande wieder ausgeführt wurde. Zunächst suchte man die Identität der betreffenden Getreideart durch Stempelung oder Ausstellung der Zollstundungsscheine aufrechtzuerhalten (titres d'acquis à caution). Die unzulängliche Form des Identitätsnachweises erleichterte das Rendement von schlechteren oder minderwertigeren Mehlarten als die eingeführten. Das System der temporären Zulassungen hatte den Veredelungsverkehr in bedeutendem Umfange gefördert. 1861 wurde die Bestimmung der „Admissions temporaire" erweitert und die Frist von 20 Tagen auf drei Monate erhöht; gleichzeitig schuf dasselbe Gesetz Freiheit der Ein- und Ausfuhr über verschiedene Zollämter. Seit dem Jahre 1862 war die „temporäre" Einfuhr größer als die Ausfuhr. Die Mühlen Nord-Frankreichs machten den Belgiern starke Konkurrenz, während in Süd-Frankreich die Mühlenindustrie sich hob und damit die Mehlausfuhr nach Ägypten gesteigert wurde.[1]) Seit 1874 ließen die temporären Zulassungen bedeutend nach. Das Jahr 1901 brachte einen Gesetzentwurf vor die Deputiertenkammer, der beim Getreidehandel zollfreie Einfuhr von anderen Produkten (Kaffee, Tee, Holzarten) bewilligte. Der Zoll betrug 7 Francs.[2])

Deutschland.[3]) Die Getreideausfuhr in Preußen war durch das Gesetz von 1810 einem Zoll von $32^1/_2$ Taler pro Last unterworfen. Nach dem Tarif von 1818 trat ein Ergänzungszoll in Kraft, der mit einigen Veränderungen bis zum Jahre 1865 bestand, in welchem Jahre die freie Einfuhr von Getreide gestattet wurde. Diese Politik verließ jedoch Deutschland sehr bald und ging 1879 zum Schutzzollsystem über. Die Bestrebungen der Schutzzöllner waren in erster Linie auf eine Erstarkung der heimischen Landwirtschaft gerichtet; deshalb suchte man zunächst eine Erhöhung der Inlandspreise herbeizuführen. Die Zollschranken des Jahres

[1]) Freund. S. 62.

[2]) Dict. de l'économie politique 1905. Art. Admissions temporaire.

[3]) G. Junge: Die Getreideausfuhrscheine im Rahmen unserer Schutzzollpolitik. 1912. - G. Hohmann: Volkswirtschaftliche Zeitfragen. Nr. 261. 1911. „Die deutschen Getreidezölle". — L. Brentano: Die deutschen Getreidezölle. Stuttgart 1911. — Ronkandor: Wesen und Wirkung der Agrarzölle. Jena 1911.

1879 trieben die Getreidepreise in die Höhe, da die eigene Getreideproduktion dem inländischen Verbrauch nicht gewachsen war und die fremde Zufuhr ausblieb. Die ostdeutsche Landwirtschaft, die große Überschüsse besaß, konnte daraus Vorteile ziehen. In Süd- und West-Deutschland dagegen herrschte Getreidemangel; diese ungleiche Belastung veranlaßte die südlichen und westlichen Teile Deutschlands, sich von dem inländischen Markt ab- und dem Weltgetreidemarkt zuzuwenden, wo sie zu billigeren Preisen einkaufen konnten. Der überproduzierende östliche Teil verlangte Rückvergütung des bestehenden Eingangszolles, um so die Ausfuhr seiner Produkte zu fördern. Dieser Gedanke wurde im Jahre 1882 von dem deutschen Zollverein verwirklicht; gleichzeitig ist der Grundsatz vom Identitätsnachweise zur Geltung gekommen. Bei Einfuhr irgend eines Rohstoffes oder Halbfabrikates wurde der erhobene Zoll für die Dauer der Veredelungsfrist suspendiert. Erfolgte im Laufe dieses Zeitabschnittes eine Ausfuhr derselben Ware (Menge und Gattung), so wurde der Zoll ganz aufgehoben. Die strenge Festhaltung der Identität bildete eine schwierige Aufgabe. Bei einer Mehlausfuhr zum Beispiel führte man die inländischen kleberärmeren Mehlsorten aus, während man das eingeführte ausländische Getreide im Inlande behielt, da es kleberreicher (eiweißstoffreicher) war. Die Nichtberücksichtigung der Herkunft der ausgeführten Getreidearten und Ausstattung derselben mit einer Prämie gaben den Anlaß zur Abschaffung des Identitäts-

Tabelle III.

Ausfuhr von Getreide vor und nach der Einführung der Ausfuhrprämien in Deutschland.

Jahr	Weizen t	Mill. M.	Roggen t	Mill. M.	Gerste t	Mill. M.	Hafer t
1891	337	0,08	134	0,03	3 899	0,8	—
1893	293	0,05	270	0,04	8 235	1,6	—
1894	79 191	8,3	49 712	4,00	19 465	2,6	—
1896	75 214	9,5	38 322	3,2	20 968	3,2	—
1898	135 168	22,6	129 706	15,6	12 656	3,2	47 140
Gegen Einfuhrscheine	135 018	"	129 546	—	10 472	—	47 140
1900	295 080	—	76 092	—	30 341	—	—

nachweises (1894). Die erste Wirkung dieses Gesetzes zeigte sich in der Wiederbelebung der Ausfuhr. Die Frage der Aufhebung dieses Systems hatte wiederholt Bundestag und Reichstag beschäftigt. Auf Grund dieser parlamentarischen Erörterungen wurde die Ausfuhr der Getreidearten mit Einfuhrscheinen ausgestattet, die zur zollfreien Einfuhr einer gleichen Menge und Gattung der schon früher ausgeführten Getreidemenge, innerhalb sechs Monaten, berechtigten. Erst durch den Bülowtarif 1902 wurde die Übertragbarkeit der Einfuhrscheine zur Begleichung anderer Zollgefälle ausgesprochen. Die hauptsächlichen Waren sind: fremde Nutzhölzer, Südfrüchte, roher Kaffee, Heringe, Caviar, Oliven, Kakao und Bohnen, Tee und Petroleum usw.[1])

Es wird jetzt nicht die gleiche Getreideart, sondern die Menge irgend einer der schon obengenannten Waren verlangt. Nach der vom Bundesrat erlassenen Einfuhrscheinordnung wird die Einfuhr der nicht landwirtschaftlichen Waren, wie Petroleum, Kaffee, eingeschränkt.

Wir müssen uns jetzt fragen: hat die Beseitigung des Identitätsnachweises und Einführung des Einfuhrscheinsystems eine Prämie hervorgerufen? Das ist ein Problem, das gegenwärtig lebhaft erörtert wird. Die Meinungen darüber sind geteilt, je nachdem man Anhänger des Freihandels oder des Schutzzolles ist. Die Behauptung der Freihändler lautet: Die Einführung des Einfuhrscheinsystems hat die Getreidepreise in der Weise verschärft, was — der Natur der Dinge nach — als eine Getreideausfuhrprämie den Getreidehändlern zugute kam. Brentano sagt dazu in seiner Denkschrift: „Die Bestimmung, daß man bei der Einfuhr von Getreide und anderen Waren die bei der Ausfuhr von Getreide erhaltenen Einfuhrscheine zur Zollzahlung verwenden konnte, schuf für diese Einfuhrscheine einen Markt, wodurch eine Entwertung derselben verhindert werden sollte. Wer die genannten Waren einführen will, sucht solche Einfuhrscheine zu kaufen. Die Nachfrage hält ihren Preis hoch und dies muß wie eine Getreideausfuhrprämie wirken. Sinkt der Getreidepreis im Inland unter den Satz, der sich aus der Hinzurechnung des Zolles zum Weltmarktpreis ergibt, so macht der Getreide ausführende Händler einen Gewinn. Er erhält dann im Auslande den Weltmarktpreis und bei der Ausfuhr außerdem einen Aus-

[1]) Zentralblatt für das Deutsche Reich. 1906, S. 316.

fuhrschein im Werte des Zolles, der bei der Einfuhr auf der von ihm ausgeführten Gattung und Menge von Getreide liegt. Diesen Schein verkauft er an diejenigen, welche Waren einführen wollen, bei deren Einfuhr der Zoll in solchen Einfuhrscheinen entrichtet werden kann. Diese Tendenz, Getreide auszuführen, dauert solange fort, bis der Preis auf dem Inlandsmarkt durch die von ihm getriebene Ausfuhr so hoch gestiegen ist, daß die Ausfuhr keinen Gewinn mehr bringt: Das ist dann der Fall, wenn der Inlandspreis dem Weltmarktpreis unter Hinzurechnung des Zolles entspricht. Die Beseitigung des Identitätsnachweises bedeutet also die Einführung einer Prämie auf die Ausfuhr von Getreide". Diese Ausführungen Brentanos finden ihre volle Bestätigung in den statistischen Erhebungen.[1]) (Siehe Tabelle IV Seite 41.)

Eine Ergänzung dieser statistischen Beweisführungen bietet nachstehendes Beispiel Gotheins:[2]) „Eine führende Persönlichkeit der oberschlesischen Montanindustrie teilte mir kürzlich mit: „Von den fünf Gütern über unseren Grubenfeldern, die wir zur Vermeidung späterer Entschädigungen beim Zubruchbauen der Oberfläche gekauft haben, verkaufen wir rund 1000 Tonnen Roggen, aber nicht eine Tonne im Inlande, sondern alles nach Rußland; denn zuzüglich des Einfuhrscheines von 50 Mark pro Tonne erzielen wir dort einen höheren Preis als im Inlande. Das ist für unsere Mühlenindustrie bitter, zumal die Russen die Kleie zollfrei bei uns wieder einführen können. Früher hatten wir 32 Dampfmühlen, heute nur noch 3." Damit gelangen wir zu der bedauerlichen Tatsache, daß in dem dichtbevölkerten Oberschlesien, selbst in dem überwiegend landwirtschaftlichen Kreise Oppeln, der Getreide- und Mehlbedarf durch eigene Produktion nicht gedeckt werden kann — trotzdem wird massenhaft Roggen nach Rußland ausgeführt. Das findet nur statt durch die Anlockung des gewinnbringenden Einfuhrscheinsystems. Zu diesen dargelegten Anschauungen nimmt Diehl in seinem Buche „Zur Frage der Getreidezölle" 1911, S. 74 und 79 folgendermaßen Stellung: „Der Zweck des Identitätsnachweises war nicht gewesen, eine Ausfuhrprämie für die Getreideausfuhr zu gewähren, sondern gewissen Ungleichmäßigkeiten, die sich durch die Art der Getreideproduktion und des Getreidehandels in Deutschland ergeben hatten, und durch welche die Wirkung des Getreide-

[1]) Seminarsitzung des Wintersemesters 1914. München.
[2]) Einfuhrscheine und Wanderarbeiter. „Die Hilfe". Nr. 2. 1914.

Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich bis 1914.

Tabelle IV.

Jahr	Roggen		Weizen		Hafer	
	Einfuhr t	Ausfuhr t	Einfuhr t	Ausfuhr t	Einfuhr t	Ausfuhr t
1910	384 508	820 007	2 343 747	281 389	457 721	436 530
1911	614 115	768 527	2 488 333	398 875	628 308	296 271
1912	315 724	797 317	2 297 422	395 846	665 935	385 208
1913	352 542	934 463	2 545 959	538 349	505 022	661 653

Die Differenz zwischen Getreideeinfuhr und -Ausfuhr.
Mehrausfuhr +, Mehreinfuhr —.

	Roggen t	Weizen t	Hafer t	Gerste t
1908 Einfuhr	347 264	2 090 544	299 804	1 985 629
1908 Ausfuhr	586 127	261 111	495 092	1 843
	+ 238 863	— 1 829 433	+ 195 289	— 1 984 786
1909	+ 375 822	— 2 224 714	— 227 658	— 2 568 034
1910	+ 430 508	— 2 062 358	— 21 189	— 2 824 259
1911	+ 154 422	— 2 188 334	— 412 037	— 3 476 136
1912	+ 482 593	— 1 974 832	— 280 727	— 2 881 519
1913	+ 581 921	— 2 007 610	+ 156 431	— 2 080 963

Im Jahre 1913 für Roggen: Erhob. Zölle: 11 276 340 M.; Einfuhrscheine 31 627 940 M. bez.
„ Hafer: 21 533 395 „ „ „ 23 182 305 „ „

Der Ernteertrag für Weizen ist stabil geblieben, während der für Roggen und Hafer in die Höhe geht.

	Roggen t	Weizen t	Hafer t
1900	8 550 659	7 841 165	7 467 250 (1902)
1909	11 348 415	3 755 747	9 125 861
1910	10 511 160	3 861 479	7 900 376
1911	10 866 110	4 066 355	7 704 101
1912	11 598 289	4 360 624	8 520 183

zolles nicht vollständig in der vom Gesetze beabsichtigten Weise erreicht worden war, auszugleichen. Man kann also sagen: Das Einfuhrscheinsystem war eine notwendige Ergänzung des Schutzzollsystems". Nach dem Gesagten findet Diehl, der Wirkung des Einfuhrscheinsystems nach, keine Prämie und behauptet: „Gewiß sollte die Nachfrage nach den Einfuhrscheinen diese im Preise hochhalten, aber der Preis sollte doch nur dem Zollwert entsprechen, damit für den Betrag dieser Scheine eine gleiche Menge Getreide zollfrei zur Einfuhr gelangen könne. Der Zweck war also: Die Ausfuhrerschwerung, welche mit dem Schutzzollsystem bei der eigenartigen Getreideproduktion und den Absatzverhältnissen in Deutschland verbunden war, zu beseitigen". Wie wir schon angedeutet haben, hat der Verfechter des Einfuhrscheinsystems, Graf von Mirbach, oft hervorgehoben, daß, so lange Deutschland mehr konsumiert als produziert, auch von einer größeren Ausfuhr über die Einfuhr keine Rede sein kann und folglich auch keine Prämien entstehen können. Das entspricht nicht den Tatsachen; denn im Jahre 1907 überstieg die Haferausfuhr die Einfuhr; 1908 können wir dieselbe Erscheinung für Roggen beobachten. Der gesteigerte Anbau von Roggen und Hafer konnte nur zum Schaden des Weizenbaues vorgenommen werden.[1]) Die Höhe der Getreidezölle wurde im Jahre 1908 festgesetzt; danach wurde 1910 eine Denkschrift der Regierung veröffentlicht, die folgende Bekanntgabe enthielt: Bei der Ausfuhr von Roggen und Hafer bekommt man einen Einfuhrschein, der von den Reichszollkassen bei der Bezahlung der Einfuhrzölle für Getreide, Ölfrüchte im Werte von 50 Mark angenommen wird, bei der Ausfuhr von Weizen einen Einfuhrschein von 55 Mark, bei Raps und Rübsen 20 Mark pro Tonne. Wer also eine Tonne Hafer gegen Einfuhrscheine ausführt, ist in der Lage, eine Tonne Futtergerste oder Kaffee, Petroleum im Zollwerte von 37 Mark zollfrei einzuführen. (Es kommt dabei jedoch vor, daß bei Roggen und Hafer die Ausfuhrprämie höher ausfällt.) Lexis betont, daß die Zolleinbuße der Reichskasse soviel Millionen Mark jährlich betragen wird, als an Zöllen für Futtergerste, Petroleum und dergl. mit Roggeneinfuhrscheinen bezahlt wird, d. h. solange die Roggenausfuhr die Einfuhr überwiegt. Die Ausfuhrvergütungen werden in den Jahren 1894 bis 1896 auf

[1]) Fr. Beckmann: Getreideausfuhrvergütungen und nationale Futterbeschaffung. Jahrb. für Nat.-Ök. und Stat. Bd. 102, 3. F. 1904.

7,14 Millionen Mark, in den Jahren 1910 bis 1912 auf 116,3 Millionen Mark geschätzt. Das Problem der Einfuhrscheine wird gegenwärtig in den Interessentenkreisen lebhaft erörtert.[1]) Nach der Mitteilung eines Mühlenbesitzers (im „Tag") soll die Roggenausfuhr nach Rußland unter einer Zollrückvergütung von 50 Mark pro Tonne und einer zollfreien Wiedereinfuhr von wenig ausgemahlener Schrotkleie vorgenommen werden können.[2])

Vossische Zeitung. 7. Januar 1914.

Tabelle V.

Die Gesamteinfuhr aus Rußland:

	Millionen M.	Davon fallen auf land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse im Jahre 1912 92,4%. Davon Einfuhr von: Gerste Millionen dz.	Futtergerste Millionen dz.
1880	330,4	3,5	—
1905	972,5	115,8	—
1911	1 634,2	413,1	—
1912	1 527,9	317,4	21 443,128
1913	—	—	27 613,232

[1]) Süd- und Mitteldeutsche Müllerzeitung. Januar und Februar 1914.

[2]) Dieser Durchgangsverkehr besteht darin: Eine Tonne Roggen, welche in Deutschland 150 Mark kostet, wird über der russischen Grenze nur auf 100 Mark veranschlagt. Diesem Roggenquantum werden dort 35 bis 45% Mehl entzogen, während die übrigen 55 bis 65% als mehlhaltige Kleie nach Deutschland zurück eingeführt werden, und zwar als Getreideschrot zu Tarif III, also per Eisenbahn zu halben Frachtsätzen. Es wird daher eine Tonne Roggen nach den russisch-polnischen Mühlengebieten ausgeführt und dabei eine Rückvergütung des Zolles um 50 Mark pro Tonne erzielt; nachdem die zahlreichen russisch-polnischen Mühlen derselben Tonne Roggen einen bestimmten Prozentsatz an Mehl entnommen haben, führen sie das übrige Roggenquantum geschrotet aus und bringen es als eine Art mehlreiche Kleie zollfrei nach Deutschland. Die vermehrte Roggenausfuhr der letzten Jahre verursachte der Reichskasse pekuniäre Opfer. In den ersten acht Monaten des Jahres 1913 betrugen sie 100 Mill. Mark. Die schlimmste Wirkung zeigten die Ausfuhrscheine in den Landesteilen, die ihren eigenen Bedarf nicht decken können. Hier treten die Ausfuhrscheine geradezu als Köder auf und verleiten zur Getreideausfuhr, trotzdem das Land der eigenen Produkte dringend bedarf. Das führt notgedrungen zu einer Unsicherheit in der Brotversorgung, was volkswirtschaftlich verwerflich erscheinen muß. Der Weizenhandel bietet dafür deutlich einen Beleg:

Wenn Deutschland eine solche Handelsvertragspolitik Rußland und Oesterreich gegenüber, die dabei zunächst in Betracht kommen, treibt, so ist schon jetzt vorauszusehen, daß diese Länder früher oder später zu Repressalien greifen werden. Man hört augenblicklich von Maßnahmen seitens Oesterreich-Ungarns gegen das deutsche Einfuhrscheinsystem. Wie „der deutsche Außenhandel" vom 20. Januar 1914 meldet, soll in Oesterreich ein Einfuhrscheinsystem durchgeführt werden. Im Auftrage der ungarischen agrarzollpolitischen Zentralstelle ist vor kurzem eine Schrift von Rubineck erschienen, worin vom 1. Januar 1917 ab die Einführung dieses Systems befürwortet wird. Man geht darin sogar soweit, die Einfuhrscheine für Getreide auch zur Begleichung von Finanzzöllen (Tee, Kaffee und dergl.) zu verwenden. Viel energischer will Rußland vorgehen, indem es Einfuhrzölle auf Getreide auflegen will. Rußland betrachtet das deutsche Einfuhrscheinsystem als eine Krisis für die russische Agrarlage. Der in Kiew abgehaltene Kongreß der russischen Exporteure faßte folgende Resolution:[1]) Rußland müsse sich von der für eine Großmacht erniedrigenden wirtschaftlichen Abhängigkeit von Deutschland befreien, und sich den englischen, belgischen und holländischen Markt erobern, wo es keinen agrarischen Zollschutz gebe. Eine Interpellation in der russischen Duma sprach von der Tatsache, daß die russische Handelspolitik, gegenüber anderen Ländern, nicht mehr souverän sei, sondern vom Auslande diktiert werde. Eine der nächsten Ursachen dazu bildet das deutsche Einfuhrscheinsystem. Darüber gibt der „Süddeutsche Müller" (im Februar 1914) eingehenden Bericht:

Der russische Handelsminister legt zwei Gesetzentwürfe der Reichsduma vor. 1. Einen Gesetzentwurf betreffend die Auferlegung eines Zolles auf ausländischen Roggen, Gerste, Hafer, Weizen sowie Erbsen, die nach Finnland eingeführt werden, in der Höhe von 4,30 Mark pro 100 kg Brutto und 6.50 Mark auf dieselben Getreidearten in Mehlform; 2. einen Entwurf

das Reich ist, da es seinen Eigenbedarf nicht decken kann, gezwungen, im Durchschnitt jährlich 2 150 000 t Weizen einzuführen; trotzdem werden wegen der klingenden Vorteile, die das Einfuhrscheinsystem bietet, 381 000 t ausgeführt. Deshalb muß es dringend geboten erscheinen, von einer Mehrproduktion an Roggen, die jetzt für Deutschland 164 000 t im Jahre beträgt, zu einer Steigerung im Anbau von Weizen überzugehen. Damit würde sich das Weizeneinfuhrquantum, das Deutschland notwendig braucht, einerseits verkleinern, anderseits würden wegen der Aufhebung der Roggenausfuhr die Ausfuhrscheine verschwinden.

[1]) Frankfurter Zeitung, 7. März 1914.

betreffs der Besteuerung von Getreide und Körnern, die nach Rußland eingeführt werden. Diese Besteuerung erfolgt in der Höhe von 30 Kopeken (1 Kopeke ist 1 ‰ Rubel = 2,16 Mark) für das Pud (16,4 kg). Damit wird der Weg Deutschlands nach Finnland abgeschnitten, wo die deutsche Einfuhr besonders rege war (1912 betrug sie 83 Mill. Mark, davon 18,7 Mill. nur an Mehlausfuhr).

Die Erhebung von Einfuhrzöllen von seiten Rußlands wird naturgemäß auf den Roggen- und überhaupt auf den Getreidebau eine nachteilige Wirkung ausüben. Die vom Staatssekretär des Reichsamts des Innern gehaltene Rede in der Reichstagssitzung vom 20. Januar 1914 betont, daß die Einfuhrscheine keine Ausfuhrprämien seien,[1]) sondern lediglich den Zweck haben, den Produzenten die Möglichkeit zu geben, das Getreide dahin abzuführen, wo es gebraucht wird. Wie wir statistisch nachgewiesen haben, geht ein Teil von deutschen Produkten ins Ausland, statt in Deutschland zu bleiben, wo tatsächlich Bedarf herrscht. Rußland und Oesterreich werden sich nicht mehr lange die deutschen Zölle auf Getreide und Mehl gefallen lassen; denn dadurch wird ihr Absatz in hohem Maße beeinträchtigt. Die deutschen Versandmühlen verlangen berechtigtermaßen eine Beschränkung der Roggenausfuhr, damit sie die Roggenüberschüsse im Inlande halten, billigeren Roggen erwerben und anderen Gebieten Konkurrenz machen können. Eine vollkommene Beseitigung der Einfuhrscheine auf Roggen kann nicht unmittelbar herbeigeführt werden. Am besten erscheint uns der Vorschlag der Berliner Handelskammer, die eine Herabsetzung des Wertes der Einfuhrscheine für Weizen und Roggen fordern: für Roggen von 50 Mark auf 35 Mark; für Weizen von 55 Mark auf 40 Mark. Diese Erniedrigung wird zweifellos eine Verminderung sowohl in der Zahl der Zollscheine als auch der daraus gewonnenen Profite bedeuten.

Diese Erörterung über die Getreideeinfuhrscheine berechtigt zu dem Schluß: Die Einfuhrscheine wirken wie eine Ausfuhrprämie, was in der Praxis durch den Getreideabstoß nach Rußland und Österreich deutlich bewiesen wird. Man erwartet mit großer Spannung, wie sich die Verhältnisse gestalten werden, wenn die Nachbarländer ähnliche Maßnahmen getroffen haben werden. Der deutsch-russische Handelsvertrag, der für das Jahr 1917 erneuert werden sollte, ist durch den Weltkrieg wohl auf lange Zeit hinausgeschoben worden.

[1]) Frankfurter Zeitung, 20. Januar 1914.

V. Kritische Beurteilung.

Ältere und neuere Ansichten über die staatlichen Ausfuhrprämien.

Die Ausfuhrprämien und ihre Bedeutung für das Wirtschaftsleben fanden von Anbeginn eine geteilte Beurteilung. Die eine Richtung behauptete, daß die Prämieneinführung ein günstiges Moment für die nationale Arbeit sei, da dadurch der Absatzkreis erweitert und dementsprechend der eigenen Volkswirtschaft bedeutende Werte zugeführt würden. Diese Meinung fand ihre stärksten Anhänger unter den Merkantilisten. Als Gegner dieser Ansicht trat Adam Smith auf, der durch theoretische Beispiele zu erklären suchte, daß die Ausfuhrprämien eine Verteuerung der Waren im Inlande bedingten, was der gesamten Volkswirtschaft zum Nachteil gereichen könne. Als praktischen Beleg für seine Ansicht führte Smith den Weizenhandel an.[1]) „Der innere Markt wird proportional pro Scheffel belastet, denn wegen der Ausfuhr wird die inländische Produktionsmenge vermindert und dementsprechend steigen die Preise. Ist keine Ausfuhr da, so gehen die Preise herunter, da die Produktionsmenge größer ist". Er meinte also, daß die Exportprämie sogar den betreffenden Landwirten nicht zugute käme; denn sobald durch sie eine Mehrproduktion einträte, würden die In- und Auslandspreise keine Unterschiede mehr zeigen. Da aber bei dem Getreideanbau eine vermehrte Produktion schwer durchführbar sei, so würde die Steigerung der Ausfuhr eine Preiserhöhung im Inlande mit sich bringen. Smith führt gegen die A-Prämie an, daß der Vorteil des Grundbesitzers von der Erhöhung des Geldpreises kein wirklicher, sondern nur ein scheinbarer sei, weil er das, was er beim Verkaufe gewinne, beim Einkauf verlieren müsse. Voraussetzung ist dabei, daß der Geldpreis des Getreides den-

[1]) Smith: Volkswohlstand, Bd. III, S. 5 f.

jenigen aller übrigen Waren bestimmt. Dann wird also nicht nur eine Einzelwirtschaft wie die des Landwirtes benachteiligt, sondern es tritt auch eine Verminderung in der Kaufkraft des Geldes überhaupt ein. Sind in jener Zeit die Preise dennoch niedrig geblieben, so erklärt sich dies nach Smith durch die stetige Zunahme der Kaufkraft des kontinentalen Silbers. Ohne die Prämie wären eben die Preise noch weit geringer gewesen. Anders ist es in der Manufaktur, wo sich trotz gesteigerter Ausfuhr die Preise nicht erhöhen werden, weil die leicht vermehrbare Produktion den Markt gleichmäßig befriedigen kann. Diese künstliche Belebung des Ausfuhrhandels durch Prämiengewährung wird nach Smith nur durch staatliche Opfer erreicht, was ihm volkswirtschaftlich verwerflich erscheint, da einerseits die Prämienbeträge aus der Tasche der Allgemeinheit gedeckt werden müssen, anderseits das Kapital, das von selbst stets die günstigste Anlageform aufsuche, durch Prämien in falsche und an und für sich nicht einträgliche Bahnen gelenkt werde. Ricardo meint,[1]) daß eine Mehrproduktion auch bei der Landwirtschaft vorkommen könnte, aber eine solche würde nur bei den schlecht bebauten Böden erreicht. Die Gewährung von Ausfuhrprämien bewirke eine intensivere Ausnutzung des Bodens durch Investierung von Kapitalien, Meliorationen, bessere Kultivierung. Würde damit eine höhere Produktivität erzielt, so würden die Preise nicht, wie Smith meint, wegen des Stillstandes der Ertragsverhältnisse in die Höhe gehen, sondern in diesem Falle würden die Preise auf den natürlichen Stand sinken. Die dadurch verursachte Produktionssteigerung ist im Verhältnis zu der Nachfrage gering, so daß nach Ricardo die Getreideprämie eine höhere Grundrente verspricht, was dem Landwirt zugute kommt, wogegen die direkt vermehrbare Manufakturproduktion der Gewerbetreibenden einen natürlichen Ausgleich der Preise zur Folge hat. — In der Ansicht über die Wirkung der Ausfuhrprämie auf die Höhe der Weizenpreise stimmen die beiden Theoretiker also nicht überein; denn während Smith eine Preiserhöhung für wahrscheinlich hält, nimmt Ricardo an, daß sich die Preise auf der alten Höhe halten. Was die Manufakturpreise anbetrifft, so stimmten sie hierin überein. Durch Investierung von Kapital werden sich die Industrieerzeugnisse derart vermehren, daß eine Preiserhöhung vermieden wird.

[1]) Ricardo: Grundsätze d. Volksw. Kap. XXII, S. 304 f.

Diesen Anschauungen tritt Malthus entgegen,[1]) indem er behauptet, daß die Prämien sowohl eine Förderung des Getreidebaues als auch eine Erweiterung der Ausfuhr bewirken. Malthus will gewiß nicht, wie Smith, sagen, daß infolge des durch die Prämie geänderten Getreidewertes von derselben Quantität Getreide eine größere Anzahl Arbeiter leben müsse wie früher, wohl aber behauptet er, daß die Prämie für den britischen Landwirt, bei dem gegenwärtigen Stande der Dinge, die Nachfrage nach britischem Getreide tatsächlich erhöht, ihn so nun ermutigt, mehr zu säen als er sonst angebaut hätte und ihn mithin in den Stand setzt, eine vermehrte Menge Scheffel Korn zum Unterhalte einer größeren Arbeiterzahl zu verwenden. Die Landwirtschaft wird wegen der verlockenden Prämie intensiver betrieben, so daß zeitweise die entstandene Getreideüberproduktion, welche in schlechten Jahren im Inlande behalten wird, an das Ausland abgegeben werden kann. In Zeiten einer guten Ernte kann man durch die Ausfuhr dem eigenen Lande andere brauchbare Gegenstände zuführen (technische Mittel, landwirtschaftliche Maschinen), wodurch auch der inländische Preis allmählich niedriger wird, ohne daß deshalb den Produzenten die Vorteile des vermehrten Absatzes wieder gänzlich verloren gehen müßten. Malthus ist wohl ein Anhänger der Prämie und geht in seiner Behauptung über Ricardo hinaus, der die Prämien auf die Inlandskosten zurückführte. Malthus läßt den Prämiendruck im Inlande verschwinden, sobald die ausländische Technik angewandt wird. Dadurch entsteht eine Überproduktion, die sowohl den inländischen als auch den fremden Markt befriedigt. Die Wirkung der Prämie bestünde also in guten Erntejahren hauptsächlich in der Preisverbilligung des Getreides; in schlechten Jahren könnte eine Preiserhöhung nicht vorkommen, da in dieser Zeit die Getreideausfuhr eingeschränkt würde, so daß der gesamte Getreidevorrat dem eigenen Lande erhalten bliebe. Smith und Ricardo nahmen zu Unrecht an, daß die Getreideproduktion gar nicht (Smith) oder nur durch Anlegung von Kapital (Ricardo) gesteigert werden könnte. Die Landwirtschaft kann dank der Prämien auch intensiver betrieben werden, indem dieselben zu Erfindungen oder zur Stärkung der vorhandenen Arbeitskraft bei besserer Gewinnaussicht aufmuntern. Zeigt die Prämie nach Ricardo ihre Wirkung

[1]) Malthus: Abhandlung über Bevölkerungsges., II. Bd., S. 140 f.

darin, daß den Böden neue Kapitalien zugeführt werden, so wird man sich fragen: Werden die zum Ackerbau investierten Kapitalien eine derartige Getreideproduktion erzwingen, daß die entstandene Produktion jedweder Ausfuhrsteigerung die Wage hält? Werfen die betreffenden Böden eine Überproduktion an Getreide ab, so wird die Prämie willkommen sein, denn sie verursacht trotz der Ausfuhr, wenn auch keine Verbilligung, so doch auch keine Preiserhöhung der inländischen Getreidepreise. Werfen die Böden nur eine normale Produktion ab, so wird die Prämie eine Preissteigerung mindestens in ihrer Höhe zeigen, sobald durch die Ausfuhr die inländischen Vorräte vermindert werden. Die reinen Prämien wurden in der Merkantilzeit oft angewandt, um die Landwirtschaft in ihrer Ausfuhr zu fördern. Sie haben aber der Staatskasse finanzielle Opfer auferlegt und daher hütete sich der Staat bei ihrer Anwendung vor einer zu großen Verbreitung solcher Geschenke an einzelne Erwerbsklassen.

Wie verhält sich nun die Anwendung und Wirkung der staatlichen Ausfuhrprämien? Im allgemeinen sind die Prämiensätze so hoch, daß der inländische Marktpreis dem ausländischen Preis gleichkommt. Das ist die einfachste Formel. Berücksichtigen wir die wechselseitige Wirkung der Ausfuhrprämien etwas näher, so erhalten wir die Malthusschen Formeln: Der inländische Preis sei gleich dem ausländischen Marktpreis und Ausfuhrprämien: $I = A + P$ oder $Pr. = I + Fr - A$, so daß in solchem Falle der Exporteur noch in den Stand gesetzt wird, im Auslande zu konkurrieren. Tritt jedoch der Fall ein, daß $A + P$ größer ist als I ($A + P > I$) oder die Prämie größer als der Inlandspreis + Fracht — Auslandspreis ($Pr. > I + Fr - A$), so wird die Ausfuhr lohnender sein als der Verkauf im Inlande. Das Gegenteil, d. h. $A + P < I$ oder $Pr < I + Fr - A$ wird niemals eine Ausfuhr hervorrufen. Bei diesen drei Voraussetzungen ist das Verhältnis zwischen Eingangszoll und Prämie festzuhalten; letztere wird von dem Eingangszoll stets beeinflußt sein: Also je größer die Prämie aus der Preisdifferenz $I + Fr - A$ sich ergibt, desto billiger werden die Auslandspreise in die Erscheinung treten und desto vorteilhafter wird die Chance der inländischen Ausführenden auf dem Weltmarkte sein. Für eine in den Anfängen begriffene Industrie kann eine systematische, wohl berechnete Prämie eine gute erzieherische Wirkung haben. Dabei ist aber zu beachten, ob man es mit aussichtsvollen Industriezweigen zu tun hat oder nicht.

Dehnt sich, wie in unserem vorgenannten Beispiel, die Landwirtschaft an sich schon rasch aus, dann wird sie durch die Prämieneinführung noch stärker gefördert werden. Kann dagegen die Landwirtschaft trotz der Kapital- und Prämienzuschüsse nicht emporkommen, so muß sie aufgeben und andere Erwerbszweige aufsuchen, für die günstigere Bedingungen im Lande vorhanden sind. Unterstützt also der Staat durch Prämien einen Industriezweig, der keine gesunde Produktion zeigt, dann wird er nicht nur das investierte Kapital in falsche Bahnen lenken, sondern auch finanzielle Opfer erleiden, die er ohne Gegengewinn der Staatskasse bestreiten muß. Dagegen erscheint uns die Prämieneinführung bei den aussichtsvollen Industriezweigen als eine gute Einrichtung. Die Prämie erzieht und spornt die betreffende Industrie an, bis sie allmählich auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig wird. Die reinen Prämien sind nicht mehr gebräuchlich und verschwanden sehr bald nach der Merkantilzeit. Die festen Restitutionsprämien haben dagegen eine große Rolle gespielt und haben sich bis in die Gegenwart hinein erhalten.[1]) Die Restitutionsprämien werden nur solchen Fabrikaten und Produkten zuteil, deren Rohmaterialien bei einer etwaigen Einfuhr einem Zoll unterliegen, so daß also, wenigstens angeblich, die Zollerträgnisse die Quelle sind, aus der die Prämien fließen. Es gibt zweierlei Arten: 1. Das prämiierte Fabrikat enthält wirklich nur verzolltes Material, was der Fall ist, wenn die Rohstoffe nicht im Inlande produziert werden. Dies wäre eine Prämie mit dem Begriff des Rückzolles (Drawbacks). Es kommt also vor, daß bei zu günstiger Ausbeute-Annahme des fertigen Produktes sich die Vergütung für den Ausführenden höher beziffert, d. h. es wird mehr Zoll zurückerstattet als gezahlt worden ist. Die Differenz zwischen dem Einfuhr- und Ausfuhrzoll bildet nun die „versteckte Prämie". Dasselbe geschieht bei den Steuerrückvergütungen, wie wir unten sehen werden. 2. Das prämiierte Fabrikat enthält statt des zu verzollenden ausländischen Materials zum Teil oder ausschließlich gleiches inländisches. Alsdann tritt, entsprechend der in der Ausfuhr enthaltenen Menge des inländischen, nicht verzollten Rohstoffes, eine höhere oder niedrigere Prämie ein. Diese erhält naturgemäß einen starken Anreiz, womöglich nur inländisches Material zu verarbeiten, so daß die Zolleinnahmen stetig sinken, die Zollrückerstattungen im selben Verhältnis steigen müssen. Als typisches Beispiel für

[1]) Vgl. Freund, S. 7 f.

beide Arten der Restitutionsprämie können wir das französische System der „Admission temporaire“ kurz in Betracht ziehen. Das System der temporären Zulassungen ist in Frankreich entstanden und ein Überrest des Hochschutzsystems der Restauration, in welchem die Ausfuhr nur durch sie möglich war, die sich widerstreitenden und doch alle gleichmäßig Schutz verlangenden Interessen der Industrie, der Landwirtschaft, der Reederei und der Kolonien zu versöhnen. Die Ausfuhrprämien sollten gesetzlich nur Vergütungen der Rohstoffzölle bei der Ausfuhr von Fabrikaten sein, in Wirklichkeit aber enthielten sie meistens auch ein rein gratifikatorisches Element, indem einerseits das Gewichtsverhältnis zwischen Fabrikat und Rohstoff für die Produzenten zu günstig angenommen und anderseits die Substitution von einheimischem, statt des eingeführten Materials gestattet war.[1])

Das System der „Admission temporaire“ hat in Frankreich beim Getreide-, Textil-, Zucker- und Eisenhandel eine Rolle gespielt. Das Rückzollsystem nahm eine besondere Stellung ein, als die Quittungsoperationen eingeführt wurden. (Titres d'acquis à caution.) Der Acquishandel ist eigentlich der Hauptfaktor gewesen, der die französischen Fabrikanten auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig machte. Der lebhafte Acquishandel rief durch die unregelmäßige Höhe von Angebot und Nachfrage eine Prämie hervor. Es handelte sich zum Beispiel beim Eisenhandel für den Ausfuhrhändler, falls er nicht selbst Maschinen oder Eisenwaren ausführte, darum, jemanden zu finden, der solche Gegenstände ausführte und bereit war, gegen eine Vergütung, das acquis à caution, im Namen des Unterzeichners dafür einzutreten. Diese Vergütung bildete für den Ausführenden eine Ausfuhrprämie, während der Unterschied derselben von dem Eingangszoll einen Gewinn für den Einfuhrhändler darstellte. Als Vermittlerin zwischen Einfuhr- und Ausfuhrhändler diente oft die Börse durch ihre Makler. Sie zog aus den Angebot- und Nachfrageschwankungen große Vorteile. Eine Preisverschiedenheit trat um so nachhaltiger auf, je mehr Angebot und Nachfrage an Ort und Stelle schwankten, oder je dringender ein Gebiet auf die Ausfuhr, ein anderes auf die Einfuhr von Stoffen angewiesen war. Die Spekulation in solchen Papieren wurde durch die Börse geregelt, indem sie bald die Konsumenten, bald die Produzenten je nach den Wirtschaftskonjunkturen ausbeutete. Diese durch den

[1]) Lexis: Die französische Acquis à Caution. 1870. S. 84.

Staat bewirkte Ausfuhrförderung war also letzten Endes großen Schwankungen unterworfen; jedoch sind die Nachteile dieser Einrichtung nicht zu verkennen. Sie liegen in der Wiedereinschmuggelung soeben ausgeführter Waren (Rendements). Dies geschieht am meisten bei der Rohstoffveredelung. Die Identität der Waren ist schwer festzustellen, denn bei den gegenwärtigen technischen Vervollkommnungen und der Verfeinerung der Erfindungen kann man allerdings eine genaue Ermittlung über die in einer Ware enthaltenen Bestandteile bis auf die einzelnen Atome nicht durchführen. Ob dementsprechend das bei der Einfuhr verzollte Rohstoffquantum dem eingeführten Warenquantum und umgekehrt gleichkommt, ist eine Frage, die schwierig zu beantworten ist.

In Deutschland sind die Restitutionsprämien beim Getreidehandel zu finden. Bei einer Mehlausfuhr zum Beispiel führte man die inländischen kleberärmeren Mehlsorten aus, während man das eingeführte ausländische Getreide (Rußland) im Inlande behielt, da es kleberreicher (eiweißstoffreicher) war. Dasselbe geschah bei der deutschen Seidenausfuhrprämie. Eine Vermischung der Landesfabrikate mit fremden Seidenwaren gab den Seidenexporteuren Gelegenheit, bei der Wiederausfuhr der fertigen Seidenstoffe einen größeren Gewinn bei der Zurückerstattung zu machen. In Deutschland kommen noch Restitutionsprämien bei der Besteuerung der Rohstoffe vor. Schwierig ist hierbei die Bemessung der Steuerrückvergütungen bei der Ausfuhr des Rübenzuckers, da diese nach Mengen des Fabrikats gezahlt werden muß. Durch Annahme einer zu niedrigen Ausbeute wird die Rückvergütung leicht zur versteckten Prämie, da der Ausführende für den Zucker oft mehr erhält als für die Rüben gezahlt worden ist. Die Annahme, daß aus 100 kg Rüben 10 kg Zucker gewonnen werden, so daß bei der Ausfuhr von 10 kg Zucker jene Summe vergütet wird, die als Steuer von 100 kg Rüben erhoben wurde, ist deshalb unsicher. Gelingt es der Produktionstechnik, ein größeres als das von der Steuerbehörde angenommene Ausbeutungsquantum zu erzielen, z. B. 15 kg, so muß der Staat, wenn nun diese Menge ausgeführt wird, um die Hälfte mehr vergüten als er erhalten hat, und zahlt daher tatsächlich eine Prämie. Dasselbe geschieht bei den anderen Materialsteuern, wie Branntwein-, Brausteuer, wo durch eine fortschreitende Technik die Rückvergütung für das fertige

Produkt sich höher stellt als für die Inlandssteuer gezahlt worden ist.

Die Bedenken, die man gegen die Restitutionsprämien erheben kann, gehen dahin, daß durch das System der Zollquittungen die Ausfuhrhändler zu jeder Zeit Rohstoffe vom Ausland beziehen können, ohne daß sie den Zoll entrichten; auf diese Weise muß die einheimische Rohproduktion darunter leiden und kann von den bestehenden Schutzzöllen nur geringeren Vorteil ziehen. Die Restitutionsprämien fördern gewiß die Industrie und Landwirtschaft zugleich, was aber nur durch finanzielle Opfer der Staatskasse erreicht werden kann. Das System der Zoll- und Steuerrückvergütungen hat ohne Absicht des Staates im Gefolge die versteckten Prämien, insbesondere wenn sich die Produktion technisch rasch verbessert oder für einzelne Produzenten günstigere Bedingungen vorliegen. Es kann aber auch in der Absicht des Staates liegen, einen Industriezweig bei der Ausfuhr in dieser Form zu unterstützen; dann ist diese Unterstützung gleich einer direkten Prämie zu stellen. Geschieht es vom Staate unbeabsichtigt, so wird dadurch nicht nur die Zoll- und Steuerkasse, sondern es werden auch die Konsumenten geschädigt. Die letzteren werden dadurch benachteiligt: 1. daß ihnen infolge der durch die Prämie gesteigerten Ausfuhr eine geringere Menge Rohstoffe zur Verfügung steht; 2. daß sie infolge der durch die Prämie gesteigerten Ausfuhr die Ware teurer bezahlen müssen als das Ausland.

Zweiter Teil.

Die privaten Ausfuhrprämien.

VI. Die privaten Ausfuhrprämien der Kartelle.

Die von privater Seite gewährten Ausfuhrprämien sind Schöpfungen der Wirtschaftsverbände und -Organisationen aus den letzten 40 Jahren und entspringen demselben Gedanken, der auch dem Schutzzollsystem von 1879 innewohnt: Schutz der nationalen Arbeit. Durch das Schutzzollsystem wurde die fremde Konkurrenz ferngehalten, was den entstandenen Kartellen Gelegenheit gibt, den nationalen Markt zu monopolisieren. Je höher der Zoll festgesetzt wird, je geschlossener die Zahl der Betriebe erscheint, desto sicherer werden höhere Preise erzielt. Damit wird gleichzeitig eine Erweiterung des Absatzgebietes erreicht. Will eine kartellierte Industrie ausführen, so wird sie, um im Auslande überhaupt Geschäfte abschliessen zu können, sich nach den dortigen Preisen richten und infolgedessen dort im allgemeinen billiger verkaufen müssen als im Inlande. Das geschieht einerseits durch Gewährung von Vergütungen an diejenigen Ausführenden, die im Inlande mit teueren Rohstoffen zu tun haben, andererseits durch Zahlung von baren Prämien an diejenigen, die auf dem Weltmarkte der fremden Konkurrenz entgegenzutreten haben. Die Erhöhung der Inlandpreise durch Schutzzoll und Kartell bilden also die Grundlage zur Einführung der Ausfuhrprämien; ihr Zweck besteht darin, die Absatz- und Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte zu erhöhen. Die privaten Ausfuhrprämien sind also eine Maßnahme der kartellierten Industrien, ihrer zunehmenden Produktionstätigkeit ein entsprechendes Absatzgebiet zu verschaffen. Die Steigerung in der Eisen- und Kohlenproduktion der letzten Jahre fordert eine immer größere Ausfuhr, die man durch Gewährung von privaten Prämien zu

erreichen suchte. Daher ist der rasche Aufschwung des deutschen Außenhandels zu einem großen Teile den Kartellen und der von ihnen beobachteten Prämienpolitik zu danken. Die Höhe der Ausfuhrprämien richtet sich im wesentlichen nach der Differenz zwischen In- und Auslandsverkaufspreisen. Durch das Kartellnetz im Inlande werden die Preise derartig hochgeschraubt, daß die Kartelle in die Lage kommen, auf dem Weltmarkte ohne Schaden, selbst zu den Gestehungskosten und zu geringeren Preisen, Absatz zu finden. Die Gestehungskosten werden um Fracht und Zoll höher gehalten, so daß mit den geringeren Auslandspreisen ein Ausgleich der Verluste herbeigeführt wird. Hier zeigt die Schutzzollhöhe ihre Wirkung: die Syndikatsleitung lenkt ihre Geschäfte in dem Sinne, daß der inländische Markt knapp gehalten wird und so eine Preiserhöhung um Zoll und Fracht über den etwaigen Weltmarktpreis eintritt. Die Kartelle üben damit eine absolute Herrschaft, ein Monopol, auf den Markt aus, sie verfügen eine Beschränkung des Wettbewerbs insbesondere durch die Kontingentierung der Produktion. Angebot und Nachfrage sind keine Regulatoren mehr; es scheint, als ob von einem bestimmten Quantum von Erzeugnissen zwangsweise viel höhere Profite zu ziehen seien, als bei einer Warenherstellung en gros. Eine schädliche Wirkung der Kartellpolitik besteht darin, daß die Verbände bei einer inländischen Krisis noch weitere Auslandsverkäufe vornehmen, um im Inlande höhere Preise erzielen zu können. Die Kartelle benutzen also damit ihre Monopolstellung zu einer gewissenlosen Ausbeutung der Konsumenten. Die Begünstigung ausländischer Konsumenten wird in der Praxis durch die Errichtung zahlreicher Betriebe im Auslande geübt, wo die Rohstoffe viel billiger zu beziehen sind als in der Nähe von heimischen Eisenwerken. Auf diese Weise ist die Rheinschiffbauindustrie zum großen Teile nach Holland übergegangen, wo die Werften auf zollfreiem Markte die Platten und Bleche viel billiger erhalten, als sie das deutsche Kartell an die inländischen Werften liefern kann.[1]) Die fremden Eisenkonstruktionswerkstätten, wie holländische, belgische und englische, haben aus dem billigen deutschen Stahl Gewinn gezogen und sind dadurch zu ihrer heutigen Blüte gelangt. Praktische Belege dafür entnehmen wir dem Handelsvereinsvertrag, der berichtet,[2]) daß Unternehmungen der Klein-

[1]) Dönges: S. 104.
[2]) Nach Morgenroth: S. 49.

eisenindustrie in Belgien Filialwerkstätten zur Feststellung ihrer Erzeugnisse errichtet haben; Textilfabriken haben Teilbetriebe nach Böhmen verlegt; ein Lackfabrikbesitzer berichtet, daß er wegen des billigen nach Österreich exportierten Spiritus eine Fabrik errichtet habe, und andere machten es ihnen nach. Ein solcher Zustand führt, wie die kontradiktorischen Verhandlungen über das Spirituskartell sagen, „nicht nur zu einer Abwanderung deutscher Kapitalien, zu einem Verluste an Arbeitsgelegenheit, sondern schädigt eine ganze Reihe anderer Industrien, die von diesen, jetzt im Auslande betrieben, abhängig waren". Dasselbe berichtet Brentano im „Freihandelsargument" von der Pariser Ausstellung 1900: „Über den eigentümlichen Eindruck, den es auf die Käufer gemacht habe, daß man in den Abteilungen der verschiedenen Länder immer denselben großen Firmen begegnete." Diese Preis- und Geschäftspolitik hat nicht bloß in der Eisenindustrie, wo die Erhöhung der Kohlenpreise weitgehende Beunruhigung in den Kreisen der weiterverarbeitenden Industriezweige geschaffen hat. Diese Auslandspreispolitik wurde in der Tagespresse heftig angegriffen, worüber ausführlicher in der Behandlung der deutschen Eisen-, Kohlen-, Textil- und Spiritus-Industrieen berichtet werden wird.

VII. Darstellung der einzelnen Zweige.

Die Ausfuhrunterstützungen der Kartelle in der Eisen- und Kohlenindustrie.

Die von den Kartellen gewährten Ausfuhrprämien sind Unterstützungen an Mitglieder eines Kartells, dazu bestimmt, die durch niedrigere Auslandspreise entstehenden Verluste auszugleichen, um so die Konkurrenzfähigkeit der heimischen Industrien auf dem Weltmarkte zu stärken und zu förden. Solche Unterstützungen wurden schon im Jahre 1890/91 seitens des Kokssyndikats gewährt, um die Kartellmitglieder, die im Auslande um 11,40 Mark die Tonne verkauften, während im Inlande die vom Syndikat festgesetzten Kohlenpreise auf 13 bis 14 Mark standen, für diese Preisdifferenz zu entschädigen.[1]) Ebenfalls zahlte das Kohlensyndikat an die syndizierten Kohlenzechen Ausfuhrprämien. Das Siegerländer Eisensteinsyndikat, der Halbzeug- und Trägerverband unterstützten ihre ausführenden Werke mit Prämien für die im Auslande zu verlustbringenden Preisen verkauften Produkte.

Ausfuhrvergütungen sind Entschädigungen, die den weiterverarbeitenden Abnehmern eines Kartells durch dieses gewährt werden, um sie beim Verkauf ihrer Produkte ins Ausland dafür zu entschädigen, daß sie ihre Rohstoffe bei dem Kartell teurer einkaufen müssen, als letzteres sie den ausländischen Konkurrenten verkauft.[2]) Die Ausfuhrvergütung kann in Form eines Preisnachlasses oder in Form eines von Zeit zu Zeit besonders zu berechnenden Betrages geschehen. Beide Formen werden nur an die zum Kartell gehörenden Werke gewährt. So wurden zum Beispiel von seiten des Kohlen- und Siegerländer Eisensteinsyndikats an die Walzwerke für das verarbeitete Roheisen Prämien gezahlt. In den Jahren 1892 bis 1897 gab das west-

[1]) Glowacki nach Vogelstein, S. 76

[2]) Derselbe, S. 32.

fälische Kokssyndikat an die Walzwerke eine Vergütung in Höhe von 1,50 Mark pro Tonne; noch höhere Vergütung gewährte es dem Siegerländer Spiegeleisen, das zumeist auf die Ausfuhr angewiesen war. Neben den Kohlen- und Kokssyndikaten, deren Vereinigung im Jahre 1897 stattfand, gewährte auch das Roheisensyndikat Vergütungen, und zwar wurden 1897 in Gemeinschaft mit dem Siegerländer Eisenstein und dem Kohlensyndikat Ausfuhrvergütungen in Höhe von 6,65 Mark für die Tonne verarbeitetes Roheisen bezahlt, das zur Ausfuhr kam. Ausfuhrvergütungen in Höhe von 15 Mark gewährte noch das Roheisensyndikat in Verbindung mit dem Halbzeugverband, den Trägerwalzwerken, den Blech- und Kesselfabriken bis zum Jahre 1898, die aber 1901 aufgehoben wurden. Gleich danach wurden sie wieder eingeführt und auf 20 Mark pro Tonne erhöht. Diesen Eisenverarbeitungs-Industrien schlossen sich die Drahtwalzwerke an: sie waren am meisten auf die Ausfuhr angewiesen und bekamen daher von den schon erwähnten Kartellverbänden Vergütungen. Auf diese Weise wurden ihnen 1897 für die Tonne Stahlknüppel nur 87 Mark abverlangt, während sich der Kartellpreis auf 94 bis 95 Mark stellte. Im Jahre 1901 genossen sie keinen Preisnachlaß, sondern eine Vergütung von 15 Mark für die Tonne zur Verarbeitung gekaufter Stahlknüppel. Sie sollten aber ihren Abnehmern, dem Drahtstiftverband, weitere Vergütungen geben. Das Drahtstiftsyndikat, als die letzte Stufe der Eisenverarbeitung, erfreute sich also hoher Vergütungen. 1898 betrug die Vergütung 10 Mark, 1900 sogar 20 Mark pro Tonne. Die Kartellunterstützungen, die sich von Verband zu Verband, von den Brennmaterialien, Roheisen-, Halbzeug-, Walzdraht-Syndikaten bis zum Drahtstiftverband verfolgen lassen, lassen deutlich erkennen, wie wichtig das Unterstützungswesen in der Kohlen- und Eisenindustrie ist. Dennoch herrschte Unzufriedenheit, weil die Unterstützungen unregelmäßig und zum Teil ungenügend gegeben wurden.

Die Sachlage änderte sich mit der Gründung der „Abrechnungsstelle für die Ausfuhr“ vom Jahre 1902 zu Düsseldorf. Sie sollte eine gemeinsame Zentrale für die einheitliche Regelung der Ausfuhrunterstützungen bilden. Dazu gehören folgende Verbände: das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat, das Düsseldorfer und Siegerländer Roheisensyndikat, der Halbzeugverband und der Trägerverband. Was die Statuten der Abrechnungsstelle anlangt, sei hier nur folgendes bemerkt:

Die Abrechnungsstelle entscheidet, ob eine Industrie überhaupt und in welchem Maße einer Unterstützung bedürfe. Die Vergütung solle nur das verteuerte Rohmaterial treffen. Über die Regelung der Ausfuhrvergütungen behält sich die Zentrale völlige Freiheit vor. Ausfuhrvergütungen sollen nur bei direkter Ausfuhr erfolgen und nur denjenigen Werken gewährt werden, die ihre Rohstoffe nur von den, der Abrechnungsstelle angehörenden Werken, einkaufen. Geschäfte sollen nur mit Kartellmitgliedern abgeschlossen werden; von den nichtsyndizierten Werken sollen Ankäufe möglichst vermieden werden. Die Unterstützungen werden nicht an einzelne Industrielle, sondern nur von Verband zu Verband gegeben. Formell werden von jetzt ab alle Unterstützungen Prämien heißen, materiell sind sie aber zu unterscheiden. Daher ist dabei eine strenge Unterscheidung der Kartellunterstützungen nicht mehr möglich; denn sie fallen alle unter den Begriff „Ausfuhrprämien". Anträge auf Prämiengewährungen, als auch die Prüfung der zur Ausfuhr zugelassenen Mengen, nimmt die Abrechnungsstelle entgegen. Sie berechnet die Unterstützungen vierteljährlich und zahlt sie nachträglich an jedes Kartell. Über die erfolgte Ausfuhr sind Formulare auszufüllen. Sie sind bis zum 20. des folgenden Monats einzuliefern. Als Ausweise sind bei direktem Versand ins Ausland gestempelte Duplikat-Frachtbriefe und gezeichnete Schiffskonnossemente beizubringen. Zur Deckung der Kosten der Abrechnungsstelle wird 1% vom Unterstützungsbetrag abgezogen. Der Aufsichtsrat, wie der Vorsitzende der Abrechnungsstelle, entscheiden endlich über Streitigkeiten betreffs Verrechnungen der Ausfuhrunterstützungen und dergl. mehr.[1])

Die Hochsätze für die Ausfuhrunterstützungen wurden am 31. Dezember 1902 folgendermaßen geregelt:

1,50 M.	für die Tonne	Kohlen
2,50 „	„ „ „	Roheisen ausschließlich der Vergütung auf Kohlen
10,— „	„ „ „	Halbzeug } einschließlich die Vergütung
10,— „	„ „ „	Träger } auf Kohlen und Roheisen.

Diese Prämiensätze wurden im Laufe der nächsten Jahre erhöht oder erniedrigt, je nachdem der ausländische Markt eine Hoch- oder Niederkonjunktur zeigte. Um die Ausfuhr flotter zu gestalten, hat die Abrechnungsstelle die Hochsätze für das III. Quartal 1905 erhöht. Sie betrugen:

1,50 M.	pro Tonne	Kohlen
4,86 „	„ „	Roheisen
15,00 „	„ „	Halbzeug
20,00 „	„ „	Formeisen,

[1]) Vgl. Glowacki, S. 42, 43.

Im Jahre 1906 setzte eine Hochkonjunktur im Auslande ein; damit ließen die Unterstützungen der Abrechnungsstelle allmählich nach. Im IV. Quartal desselben Jahres haben sowohl das Kohlensyndikat als auch der Roheisenverband ihre Vergütungen aufgehoben. Nur der Stahlwerksverband hielt an seinen Vergütungen fest und gewährte: 5 Mark pro Tonne Halbzeug und 12,50 Mark pro Tonne Träger. Im ersten Halbjahr 1907 wurde die Vergütung für Halbzeug auf 2,50 Mark pro Tonne ermäßigt und am 1. Juli gänzlich aufgehoben. Die schlechte Konjunktur des ausländischen Marktes vom Jahre 1908 veranlaßte das Kohlen- und Eisensyndikat zur Wiedereinführung von Vergütungen. Für das erste Halbjahr gewährten sie gemeinsam eine Vergütung von 4,86 Mark pro Tonne verarbeitetes Roheisen, das zur Ausfuhr kam.

Das Kohlensyndikat gewährte vom Jahre 1908 bis 1913 eine Vergütung von 1,50 Mark pro Tonne verbrauchter Kohle; dieselbe Vergütung wurde vom 1. Februar 1913 ab auch den nichtsyndizierten Walzwerken zugebilligt.[1]) Die Ausfuhrvergütungen der Abrechnungsstelle für das Jahr 1910 zeigen folgende Sätze:[2])

M.	1,50	pro Tonne	verbrauchte Kohlen
„	2,50	„ „	verbrauchtes Roheisen (ausschließl. Vergütung auf Kohlen)
„	4,80	„ „	verarbeitetes Roheisen (ausschließl. Vergütung auf Kohlen II. Quartal)
„	15,00	„ „	Halbzeug (einschließl. Vergütung auf Kohlen und Roheisen)
„	20,00	„ „	Träger aller Art (einschließl. Vergütung auf Kohlen und Roheisen)
„	21,00	„ „	Walzdraht (Satz III. Quartal).

Die Verständigung zwischen den Staats- und Syndikatsgruben über einen Einheitspreis für Kohlen ist im Oktober 1913 erzielt worden. Infolgedessen ermäßigte das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat seine Kohlenpreise. Die Verkaufsgemeinschaft zwischen dem preußischen Staat und dem Syndikat dauert bis Ende des Jahres 1915. Vom 1. Januar 1914 an wurden die Ausfuhrvergütungen für Roheisenverbraucher von 2 ½ auf 1 ½ Mark ermäßigt; für Kokskohle wurde 1 Mark, für andere Kohlensorten 50 Pfennig bis zu 1 Mark für die Tonne gezahlt.

[1]) K. Rundschau, 1913, S. 284.
[2]) K. R. 1910, S. 536.

Vom Jahre 1909 ab bis 1913 hat der Roheisenverband in Gemeinschaft mit dem Kohlensyndikat Vergütungen gewährt. So wurde vom Roheisenverband zum Beispiel für Juli 1913 eine Ausfuhrvergütung von 4,50 Mark pro Tonne verarbeitetes Roheisen gezahlt, die 1,50 Mark Prämie vom Kohlensyndikat mit enthielt.[1]) Nachdem das Kohlensyndikat seine Vergütung für das vierte Quartal desselben Jahres von 1,50 auf 2,50 Mark erhöhte, stieg auch die Ausfuhrvergütung des Roheisenkaufkontors von 4,75 auf 6,25 Mark pro Tonne. Außer Ausfuhrvergütungen, die der Roheisenverband für das von ihm bezogene Roheisen gab, gewährte er Preisnachlässe an die Gießereifirmen. In einer Hauptversammlung von Eisengießereien[2]) wurde das Verhalten des Roheisenverbandes einer Kritik unterzogen und dabei der geringfügige Preisnachlaß von 2 Mark pro Tonne als unzulänglich bezeichnet. Im Zusammenhang damit wurde zugleich darauf hingewiesen, daß der Roheisenverband nach Frankreich und Holland sein Roheisen zu 66 Mark frei Schiff verkaufte, in Deutschland dagegen den Preis für das erste Halbjahr 1914 auf 79,50 Mark ab Hütte halte. Angesichts dieser Sachlage muß von den Roheisenkonsumenten die Frage ernstlich erwogen werden, ob es sich nicht empfiehlt, sich zu einem großen Ring zusammenzuschließen und eine eigene Roheisen-Verkaufsstelle zu schaffen, die in der Lage ist, dem Verbande entgegenzutreten.

Infolge der niederen Konjunktur von 1908 führte der Stahlwerksverband Vergütungen für Formeisen in Höhe von 15 Mark pro Tonne ein. Im August desselben Jahres wurde dieselbe Vergütung auf 20 Mark für die Tonne ausgeführten Formeisens erhöht. Vom 1. Januar 1909 ab nahm der Stahlwerksverband Preisermäßigungen vor, und zwar in Höhe von 10 Mark für die Tonne Halbzeug- und Formeisen. Für das Jahr 1908 bekamen auch die Eisenbahnoberbau-Materialien (Grubenschienen) eine Ermäßigung von 5 Mark; für leichtes Eisenbahnmaterial eine solche um 2,50 Mark pro Tonne.[3]) Der Stahlwerksverband gewährte weitere Ausfuhrvergütungen an die Schwarzblechvereinigung. So betrug die Unterstützung 1907 10 Mark; am 30. Januar 1909 erhöhte sich dieselbe auf 15 Mark pro Tonne verarbeitetes Halbzeug. Für das zweite Quartal 1910 behielt der Stahlwerksverband

[1]) K. Rundschau, Augustheft 1913.
[2]) Köln. Zeitung, 2. Dezember 1913.
[3]) Frankf. Zeitung, 27. Januar 1908.

eine Vergütung von 15 und 20 Mark pro Tonne bei, je nach der Verwendung des Halbzeuges. Im zweiten Quartal 1911 ermäßigte sich die Ausfuhrvergütung für die Grobblechwerke von 20 Mark auf 15 Mark;[1]) ebenso setzte der Stahlwerksverband die Vergütung der Schwarzblechvereinigung für das erste Quartal 1912 von 20 Mark auf 15 Mark pro Tonne Bleche herab. Bis vor Beginn des Krieges stellte sich die Ausfuhrprämie für Halbzeug auf 15 Mark; sie wurde nachher auf 10 Mark herabgesetzt, während die Ausfuhrvergütung für Formeisen 12,50 Mark pro Tonne erreichte. Nach den neutralen Staaten, wohin die Ausfuhr noch erfolgt, sind die Vergütungen sowohl für Halbzeug als auch für Formeisen auf sechs Monate festgestellt.[2])

Der Halbzeugverband genoß Ausfuhrvergütungen am meisten von seiten des Stahlwerksverbandes.[3]) Zur Veranschaulichung der gewährten Vergütungen auf das verarbeitete Halbzeug bei der Ausfuhr, genüge uns die folgende Tabelle:

Ausfuhrvergütungen pro Tonne Halbzeug:

1908	I. Quartal	15 M.	1911	I. Quartal	20 M.
	II. „	15 „		II. „	20 „
	III. „	15 „		III. „	20 „
	IV. „	15 „		IV. „	20 „
1909	I. Quartal	15 M.	1912	I. Quartal	15 M.
	II. „	15 „		II. „	15 „ (10)[3])
	III. „	15 „		III. „	10 „
	IV. „	15 „		IV. „	10 „
1910	I. Quartal	15 M. (20)[3])	1913	I. Quartal	10 M.
	II. „	20 „		II. „	10 „ (15)
	III. „	20 „		III. „	15 „
	IV. „	20 „		IV. „	15 „

Das Walzdrahtsyndikat gab an seine Abnehmer für das Jahr 1906 und das erste Halbjahr 1907 eine Vergütung von 7,50 Mark pro Tonne bei der Ausfuhr von verarbeitetem Walzdraht. Seit dem II. Quartal 1908 hat der Walzdrahtverband Vergütungen in Form eines Preisnachlasses gewährt. Die Draht-

[1]) K. Rundschau, Januarheft 1911.
[2]) Berl. Tageblatt, 22. Oktober 1914.
[3]) K. Rundschau, Oktoberheft 1913.

ziehereien bekamen die Tonne Walzdraht zu 140 Mark bei der Ausfuhr, während der inländische Preis auf 150 Mark stand. Gleich danach führte der Walzdrahtverband wieder eine Vergütung in Höhe von 20 Mark pro Tonne ein.[1]) Dieselbe erhöhte sich für das Jahr 1909 auf 21,50 Mark. Das Jahr 1910 brachte eine Preiserhöhung für Walzdrähte (132,50 Mark pro Tonne) und als Folge davon wurde die Ausfuhrvergütung auf 16,50 Mark herabgesetzt. Wegen der Kürzung der Vergütung um 5 Mark wurde aber der Halbzeugpreis auf 130 Mark pro Tonne ermäßigt. Für das IV. Quartal erhöhte der Walzdrahtverband die Vergütung wieder auf 21,50 Mark pro Tonne, um die Ausfuhr der Hüttenwerke zu beleben.[2]) Im II. Quartal 1912 wurde den Drahtziehereien nur eine Prämie von 5 Mark gegeben. Gleich danach wurde sie auf 10 Mark erhöht, wie sie schon im Jahre 1908 bestanden hatte.[3]) Eine Erhöhung des Walzdrahtpreises um 5 Mark und die Herabsetzung der Vergütung um 5 Mark geschah im IV. Quartal 1912.[4]) Dieselbe Vergütung wurde ebenfalls für die nächsten Quartale beibehalten. Der Walzdrahtverband gewährte noch Unterstützungen für Flußeisendraht in Höhe von 10 Mark pro Tonne. Eine Erhöhung um 5 Mark wurde für das IV. Quartal 1913 vorgenommen.[5]) Dem Verhältnis zwischen reinen und gemischten Werken gegenüber dem Walzdrahtsyndikat entnehmen wir folgende Notiz:[6]) „Die letzteren genießen große Vorzüge vom Walzdrahtsyndikat: sie erhalten eine Prämie von 7,50 bis 10 Mark pro Tonne Walzendrähte; da der Inlandsknüppelpreis zur Zeit 100 Mark beträgt, so erhalten die Hüttenwerke jetzt den Walzendraht vom Verband zu 120 Mark zuzüglich der im einzelnen Falle in Betracht kommenden Fracht, während die reinen Drahtziehereien den Walzendraht zu 132,50 Mark kaufen müssen. Der Vorsprung der Hüttenwerke beträgt 10 Mark, wobei noch die Vergütung hinzukommt. Auf diese Weise werden die reinen Werke in ihren Geschäften schädlich gestellt, so daß sie im Auslande keine Geschäfte vornehmen können, wie diese von den Hüttenwerken durch ihre

[1]) K. R., Maiheft 1908.
[2]) K. Rundschau, Maiheft 1910.
[3]) K. R. 1912, S. 835.
[4]) K. R., Oktoberheft 1912.
[5]) K. R., Juliheft 1913.
[6]) Köln. Zeitung, 21. Februar 1914.

Vorzugspreise getrieben werden. Nach einem Bericht wird deutscher Walzdraht zu 104 Mark fob Rotterdam-Antwerpen verkauft, während sich der Preis für Drahtknüppel auf 76 Mark fob Rotterdam stellt. Der Inlandspreis für Walzendraht beträgt 132,50 Mark und stellt sich für die Auslandsverträge auf 116 Mark. Es bleiben also mit diesem Satz noch 12 Mark über den Preis, zu dem deutscher Walzendraht nach dem Auslande verkauft wird.

Die Ausfuhrvergütungen des Kohlensyndikats, des Roheisenverbandes und des Stahlwerksverbandes kommen für alle nach dem 15. August 1914 abgeschlossenen Geschäfte des Krieges wegen in Fortfall.[1])

Die Spiritusindustrie.[2])

In der Spiritusindustrie entstand das erste Kartell im Jahre 1899/1900 und zählte etwa 80 % aller landwirtschaftlichen Brennereien (4000). Die Verbindung zwischen dem Verwertungsverband und der Zentrale wurde auf neun Jahre geschlossen und lief am 30. September 1908 ab. Der Zentrale fällt die ganze Geschäftsabwicklung zu, während die Mitglieder des Verwertungsverbandes allen Rohspiritus und das Kontingent, die von 1899 bis 1908 produziert werden, abzuliefern haben und durch die Zentrale für Rechnung der Gesamtheit verwerten lassen müssen. Die wichtige Aufgabe dieser Organisation war die Herbeiführung einer Stetigkeit der Spirituspreise und eine bessere Ausnutzung der Konjunktur. Die Spirituspreise zeigen aber keine Stabilität, wie es die Zentrale beabsichtigt hatte. So stand der Preis am 27. November 1903 auf 51 Mark pro Hektoliter Primasprit und stieg am 13. Dezember desselben Jahres auf 57 Mark; im Januar 1904 eröffnete der Preis für Primasprit mit 60,40 Mark und stellte sich am 16. Oktober 1904 auf 68,50 Mark pro Hektoliter. Diese Preisänderungen sind in gewissem Sinne bedenklich; jedoch muß man zugeben, daß eine reguläre Preispolitik für den Markt an sich schwer ist, insbesondere bei Spiritus. Die Spiritusindustrie ist von der Natur, Futter- und Kartoffelernte, sehr abhängig und darum scheint es schwer, dabei eine richtige Produktions- und Preispolitik zu treiben. Das Auslandsgeschäft war für die kartellierten Brennereien und Spiritusfabriken sehr wichtig. Die

[1]) K. Rundschau 1914, Heft 8/9.

[2]) Goetz-Briefs: Das Spirituskartell. 1912.

Zentrale setzte sich daher zur Aufgabe, die Ausfuhrgeschäfte je nach dem Bedarf zu normieren. Die Zentrale bemerkt dazu in ihrer Denkschrift:[1]) Daß sie kein Interesse daran habe, die Erweiterung ihres Absatzes auf dem Ausfuhrmarkte mit seinen in der Regel unlohnenden Preisen zu suchen. Nur solange die Ausdehnung des Absatzes auf dem inneren Markt nicht imstande ist, etwaige Überschüsse der Produktion unterzubringen, werde das Ventil der Ausfuhr benutzt werden müssen. .... Um für solche Zeiten die Ausfuhrbeziehungen aufrechtzuerhalten, werde das Ausfuhrgeschäft in gewissem Umfange auch bei unlohnenden Preisen vorerst nicht gänzlich aufgegeben werden müssen. Die Zentrale setzt nach Abschätzung aller Faktoren, die für die Preisgestaltung in Frage kommen, die Preise fest. Mit einer solchen Preisbemessung und noch mehr mit dem Hochhalten dieses Preises hat die Zentrale einen schweren Mißgriff getan. Die Auslandspreise, die als Inlandsmarktentlastung anzusehen sind, stellen sich weit niedriger als die Inlandspreise. Darüber unterrichtet uns die folgende Tabelle:

	Im Freihafen Hamburg:			Inlandspreis:
1903	Juni	19,00 M. pro Hl.		48,40 M. pro Hl.
	Mai	23,00 „ „ „		50,60 „ „ „
1904	Januar	42,00 „ „ „		60,60 „ „ „
	Juli	37,00 „ „ „		62,80 „ „ „
1905	April	35,00 „ „ „		70,20 „ „ „
1906		29,69 „ „ „		53,00 „ „ „
1907		25,30 „ „ „	zwischen	47-50 „ „ „
1908		34,10 „ „ „	„	55-65 „ „ „

Die kontradiktorischen Verhandlungen berichten, daß die Spirituszentrale von einer Kölner Firma im Jahre 1905 ungefähr 39 Mark pro Hektoliter Sprit, Frachtbasis Köln, verlangt hat, während die Zentrale von der Ölfabrik Lingner für ihre Londoner Filiale nur 22 Mark forderte. Dieses Dumping ist noch auffälliger, wenn man bedenkt, daß die Zentrale nach privaten Mitteilungen Spiritusausfuhren nach Japan zu 17 Mark pro Hektoliter, nach Triest zu 15 Mark pro Hektoliter abgeschlossen hat.[2]) So klagt die Handelskammer zu Posen, daß die Zentrale 1905 Spiritus im Auslande um 12 Mark billiger verkauft hat; dasselbe berichtet die Handels-

[1]) Kontradikt. Verhandlungen 1905. S. 488 f.
[2]) Kontradikt. Verhandlungen, Bd. V, S. 305 und 600 f.

kammer zu Darmstadt, daß im Oktober 1905 Sekundasprit in Deutschland 39 Mark pro Hektoliter kostete, während in der Schweiz derselbe zu 21,60 Mark angeboten wurde. Die Zentrale bekam bei einer solchen Ausfuhrpreispolitik noch besondere Export-Eisenbahntarife als staatliche Unterstützung.[1])

Mit dem 30. September 1908 lief der erste Kartellvertrag ab. Der Spiritusring, der nun über 90 % der deutschen Spiritus-erzeugung beherrscht, ist am 1. Oktober 1908 auf 10 Jahre, also bis zum Jahre 1918 verlängert worden. Die Ausfuhrpolitik der Spirituszentrale hat stets bei den weiterverarbeitenden Industrien Unzufriedenheit hervorgerufen, deren vornehmlichster Rohstoff Spiritus ist. An erster Stelle ist hier das Destillations-gewerbe zu nennen. Das Aufkommen der Zentrale gab dem Destillationsgewerbe einen schweren Schlag. Es mußte sich nun nach den vorgeschriebenen Spirituspreisen der Zentrale richten. Das Rabattsystem der Spirituszentrale war für die Destillateure ganz ungenügend. Vor der Kartellzeit stand der durchschnittliche Primaspritpreis auf 42 Mark, während der Herrschaft der Zentrale auf 52 Mark pro Hektoliter. Der Gewinn der Destillateure verringerte sich entweder aus dem Absatzrückgang an Ware oder infolge geringeren Absatzes an reiner Alkoholmenge. In ersterem Falle ging der Konsum zurück, im letzteren versuchten die Destillateure, um den hohen Preis abzuwälzen, eine geringere Gradation des Alkohols vorzunehmen.

Die Gärungsessig-Industrie hatte unter den Kartell-preisen auch zu leiden, da die Zentrale die Einstandspreise des Rohstoffes dauernd hoch hielt. Die Rabattgewährungen, die schweren Bedingungen unterlagen, brachten der Gärungsessig-Industrie keinen Vorteil. Eine weitere Klage bildete die Ungleich-mäßigkeit in der Qualität des von der Zentrale gelieferten Spiritus. Die Wirkung der hohen Spirituspreise auf die Gärungsessig-industrie war, daß eine Anzahl Fabriken in ihrem Fortkommen stark behindert wurden, während 35 bis 40 ganz eingingen. Nicht weniger von der Zentrale geschädigt fühlte sich die Lack-Industrie, die 60 bis 65 % Spiritus als ihren Rohstoff verwendet. In den Jahren 1887 bis 1899, vor der Gründung der Zentrale, standen die Spirituspreise zwischen 18,85 Mark und 36,23 Mark pro Hektoliter; nach dem Abschluß des Kartells stellen sie sich

[1]) Morgenroth. S. 29.

dagegen auf 23,00 und 45,45 Mark pro Hektoliter. Diese Sachlage veranlaßte die Lackfabrikanten Filialwerke in Österreich-Ungarn, Holland, Belgien, Schweden und der Schweiz zu errichten. Andere Fabriken entziehen sich der Zentralepolitik, indem sie entweder vollständig denaturierten Alkohol verwenden oder zum Surrogatprodukte, wie Benzin, übergingen. Die Lackindustrie kann in ihrer Geschäftslage durch die Preispolitik der Zentrale nur schikaniert werden und das fällt um so schwerer ins Gewicht, als sie auf die Ausfuhrgeschäfte am meisten angewiesen ist. Dem Spritverbrauch nach kommen noch die Celluloidindustrie und die Parfümerieindustrie in Betracht. Die hohen Preise und die Unstetigkeit der Spirituspreise der Zentrale belasteten ebenfalls diese zwei Industrien in ihrer Geschäftstätigkeit. Das Ausland (Frankreich) bezog den Spiritus billiger, verarbeitete ihn zu rohen Platten und Stäben und führte ihn, da die Zölle niedrig stehen, ins Inland wieder ein. Die Parfümeriefabriken können auf dem Weltmarkt nicht mehr auftreten, da sie den ausländischen Parfümerien, die mit billigerem deutschen Spiritus arbeiten, nicht standhalten können. Dieselben Klagen erhebt eine Reihe von anderen (27) Industrien, die Spiritus verarbeiten und unter dem Druck der Spirituszentrale nicht konkurrenzfähig bleiben können. Die drückendste Belastung findet das Destillationsgewerbe wie die anderen Spiritus-Gewerbetreibenden nicht nur in der zu entrichtenden Steuer und in der Steigerung der Zucker- und Frachtpreise, sondern vornehmlich in dem rigorosen Privatmonopol der Spirituszentrale.[1])

Die zahlreichen Klagen gegen die Verteuerung der inländischen Spirituspreise veranlaßten die Spirituszentrale Rabattvergütungen einzuführen.[2]) Die Rabattvergütung wird unter vielen Bedingungen gewährt, nämlich: den Teilmengen der Gesamtbezüge von:

10000	Lt.	bis	30000	Lt.	=	1,20	M. Rabattvergütung
30000	„	„	60000	„	=	1,50	„ „
60000	„	„	90000	„	=	2,00	„ „
über 90000	„				=	3,00	„ „

Diese Rabattvergütung galt vom 31. Dezember 1913 bis zum 30. Dezember 1914 und wurde seitens der Zentrale nur für un-

[1]) Goetz-Briefs, S. 147 f. — Vgl. K. Rundsch. 1914, S. 45 und 113.
[2]) Zeitschrift „Alkohol“ 1914, Nr. 5.

vergällten Branntwein berechnet. Einem Bericht der Spirituszentrale[1]) können wir entnehmen, daß die Ausfuhr von Spiritus in demselben Jahre vollkommen ruhte. Die Erklärung findet die Zentrale in dem Übergewicht der durch Ausfuhrprämien unterstützten Konkurrenzländer, insbesondere Rußlands, Österreichs und Italiens. Der Ausschluß Deutschlands vom Weltmarkt wird befürchtet, falls nicht eine Prämienerhöhung oder eine andere vorbeugende Maßregel getroffen wird. Durch das eben erwähnte Rabattsystem erhofft die Zentrale eine Förderung des Spiritusgewerbes. Für Großbezieher, die mehr als 150 000 Liter haben, tritt eine Sonderprämie von 50 Pfennig ein. Durch diese Preispolitik der Rabattvergütungen hat die Spirituszentrale die Mißstände in dem Destillationsgewerbe zum Teil sicherlich gemindert; man hörte neulich, daß auch die unter 10 000 Liter fallenden Produzenten solche Rabattsätze lebhaft verlangten. Die Zentrale wird diese Forderung jedenfalls einer Prüfung unterziehen und im Sinne einer gedeihlichen Weiterentwicklung der Spiritusindustrie erfüllen.

Die Baumwollindustrie.

Im Jahre 1899 tauchte im Deutschen Reiche ein Spinnerkartell auf, das sich aus den westdeutschen, schlesischen, sächsischen, und später auch bayrischen Spinnern zusammensetzte. Der Zweck dieses Verbandes bestand darin, die Baumwoll-, Woll- und Garnproduktion zu regeln, sowie einen einheitlichen Preissatz festzustellen. Die hohen Zölle haben der deutschen Baumwollindustrie einen fruchtbaren Boden geschaffen, so daß damit eine reiche Produktion sich fühlbar machen konnte. Durch die Bildung des Spinnereiverbandes und dank den Schutzzöllen konnte das Kartell seine Preispolitik anwenden. Die ausländischen Webereien bekamen deutsche Garne um 10 % billiger als der inländische Preis betrug. In Holland verkaufte das Spinnerkartell um 8 % des Wertes billiger als im Inlande.[2]) Holland, das keine Eingangszölle erhebt, konnte durch die deutschen Ausfuhrpreise seine Baumwoll- und Garnindustrie nicht nur stärken, sondern bedeutend ausdehnen. Das Kartell, das sich bei seiner Gründung die Rege-

[1]) Bericht der Zentrale über das Geschäftsjahr 1912/13.
[2]) Dönges, S. 121.

lung der Produktion als Aufgabe stellte, stand derselben jetzt fern. Die Proteste der Baumwollkonsumenten gegen die Kartellpolitik sind daher als gerechtfertigt anzusehen, indem dadurch die ausländischen Webereien großgezogen wurden, die nach ihrer Stärkung auf Kosten der deutschen Industrie sogar der letzteren Konkurrenz machten und an manchen Stellen sie verdrängte.

Von einem Zusammenschluß der deutschen Baumwollspinnerei-Verbände erfahren wir nach der am 21. November 1913 abgehaltenen Konferenz der Rheinisch-westfälischen Baumwollspinner, der Vereinigung sächsischer Spinnereibesitzer, des Elsaß-Lothringischen Industriellensyndikats Mühlhausen und des Vereins Süddeutscher Baumwollindustrieller. Die Beratung der Garnzollfrage für die Revision des deutschen Zolltarifs und für die Erneuerung der Handelsverträge wird eine der ersten und wichtigsten Aufgaben sein, an welche die neue Gesamtvertretung der deutschen Baumwollspinnerei-Industrie, als hierzu besonders berufene Stelle, herantreten wird.[1])

Die Zuckerindustrie.

Die Zuckerkartellbildung in Deutschland erfolgte getrennt für die Rohzuckerfabriken (Verein der deutschen Rohzuckerfabriken G. m. b. H.) wie auch für die Raffineure (Verein der deutschen Zuckerfabriken G. m. b. H.). Diese Kartellgründung beherrschte 98% der gesamten Zuckererzeugung Deutschlands. Der Hauptgrundsatz der privaten Unternehmer war der, durch Erhöhung der inländischen Zuckerpreise Prämien bei der Ausfuhr von Zucker zu gewähren. Die Preise gingen naturgemäß in die Höhe, so daß die kartellierten Zuckerfabriken bedeutende Einnahmen erzielten. So beliefen sich die gewährten Prämien im Jahre 1901 auf 15 Millionen Mark. Die Erklärung der Prämiengewährung findet man in den billigen Auslandsverkäufen. Das Kartell verkaufte im Inlande zwischen 38,45 Mark pro Doppelzentner, während in der Schweiz 23,75 Mark pro Doppelzentner für Würfelzucker gezahlt wurden.[2]) Wegen der zu beobachtenden Preispolitik entstanden sehr bald Meinungsverschiedenheiten unter den Kartellverbänden. Die Folge davon war, daß der Kolonial-

[1]) K. Rundsch. 1913, Heft 12. Vgl. hierzu K. R. 1909, Heft 11 und K. R. 1913, Heft 4.

[2]) Dietzel: Sozialpolitik und Handelspolitik. S. 27.

zucker ferngehalten wurde, die innere Konsumtion herabsank und mithin ebenso die Steuereinnahmen sich verringerten. Hier sollte der Staat bessernd eingreifen. Durch die Herabsetzung der Zölle von 40 auf 26 Mark und durch den Beitritt Deutschlands zur Brüsseler Konvention wurde der Kartellbewegung Einhalt getan.[1]) Die früher ausgeführten Zuckermengen fielen jetzt dem deutschen Volke zu; durch die steigende einheimische Erzeugung sanken die Preise mehr und mehr. Mit dem Jahre 1902 ist ein Stillstand in der Kartellbewegung der Zuckerindustrie bis in die neueste Zeit zu verzeichnen. Dennoch wurde der Gedanke an die Errichtung eines neuen Kartells nicht aufgegeben. Nach neueren Mitteilungen soll die Bildung eines Zuckerkartells der Raffinerien im Gange sein.[2]) Die Frage, was die Zuckerraffinerien mit dem Zusammenschluß zu einem Kartell bezwecken, läßt sich noch nicht endgültig beantworten. Das Kartell wird seinen Zweck vornehmlich darin sehen müssen, Ungleichmäßigkeiten in der Zuckerindustrie durch Kontingentierung der Zuckerproduktion auszugleichen. Von einem Preiskartell hört man vorläufig nichts.[3])

[1]) Vgl. K. Rundsch. 1911, S. 837; 1912, S. 949; Magdeburger Zeitung 7. Dezember 1912.

[2]) Münchner Neueste Nachrichten, 20. August 1913.

[3]) K. Rundsch. 1914, S. 47 und 116.

VIII. Kritische Darstellung der Kartellpolitik.

Wir haben in den vorhergehenden Betrachtungen wiederholt angedeutet, worauf die heutige Ausfuhrprämienpolitik der Kartelle letzten Endes hinausläuft. Es handelt sich hier meistenteils um die billigen Auslandsverkäufe. Eine solche Ausfuhrpolitik wird deshalb von vielen Seiten angegriffen, weil die Ausübung der Auslandsverkäufe zu niedrigeren Preisen führt, was schlechthin auf Kosten der inländischen Konsumenten geschieht. Deshalb erhebt sich eine energische Agitation in der Eisen-, Kohlen- und Spiritusindustrie von seiten der weiterverarbeitenden Fabrikanten, die unter dieser Preispolitik am meisten zu leiden haben. Sie haben mit den teuren Rohstoffen zu arbeiten und können auf dem Weltmarkt unter diesen Bedingungen nicht konkurrenzfähig auftreten. Die einheimischen Preise werden durch die Kartelle um Fracht und Zoll höher als die ausländischen gehalten. Die Verbände lassen sich durch kaufmännische Grundsätze leiten. Sie wollen von den eintretenden Konjunkturschwankungen Profit ziehen, wie die weiterverarbeitenden Industriezweige behaupten: „Die ausländischen Fabriken haben mit billigeren Rohstoffen zu tun als wir deutsche Werke, die zwangsweise die höheren Preise uns gefallen lassen müssen." Aus diesen und anderen Erwägungen hätte man schließen können, daß hierin ein nationale Gefahr liege. Das bedeute nicht einen Schutz der nationalen, sondern der ausländischen Arbeit .... So pessimistisch ist die Lage jedoch nicht aufzufassen. Die Kartelle sind trotz vieler ihnen anhaftenden Nachteile doch als fruchtbringende Faktoren unseres Wirtschaftslebens anzusehen. Das Kartellwesen hat vor allen Dingen auch seine Berechtigung erwiesen, taktische Politik beim Ausfuhrhandel zu treiben. So schreibt Sasbach in seinem Artikel:[1]) „Es ist das gute Recht jedes Gewerbetreibenden, eine günstige Konjunktur voll auszunutzen und die höchsten Preise

[1]) Sasbach: Zeitschrift „Welt des Kaufmannes", 1913, Nr. 2.

für seine Waren zu fordern, welche er nach der Marktlage und den Preisen der Konkurrenz dafür erzielen kann. Das ist doch selbstverständlich und entspricht so sehr den geltenden Anschauungen und Gewohnheiten, daß es unberechtigt wäre, in einem einzelnen Falle davon abzugehen. Oder ist es etwa sonst üblich, daß die Gewerbetreibenden aus rein menschenfreundlichen Absichten die Verkaufspreise ermäßigen oder auf höhere Preise verzichten, obwohl sie diese höheren Preise sehr gut erzielen können? Daß die Arbeiter, wenn infolge Mangel an Arbeitskräften die Löhne steigen, auf eine Erhöhung der Löhne verzichten, um die wirtschaftliche Stellung und die Konkurrenzfähigkeit des Unternehmers nicht zu gefährden? Das ist doch ganz ausgeschlossen. Hier wie dort werden Verkaufspreis und Arbeitslohn ausschließlich nach bestimmten wirtschaftlichen Gesetzen — nach der Spannung zwischen Angebot und Nachfrage entschieden. Es wäre also durchaus verkehrt und ungerechtfertigt, auch vom Standpunkte der Verbraucher, dem Kohlensyndikat aus der Erhöhung der Kohlenpreise irgend einen Vorwurf zu machen. Läßt die Marktlage eine Erhöhung der Preise zu, und das ist, nach den jetzigen Verhältnissen zu rechnen, zweifellos der Fall, dann ist diese Erhöhung auch berechtigt, immer vorausgesetzt, daß das Syndikat sich nur von allgemeinen kaufmännischen Grundsätzen bei der Festsetzung der Verkaufspreise leiten läßt.“ Wenn die Kartellpolitik ihre bedenkliche Wirkung bei den Ausfuhrpreisen am schärfsten zeigt, so ist damit nicht gesagt, daß eine solche Preispolitik absichtlich getrieben wird, um nur die nationalen Industriezweige zu knechten. Soweit gehen die deutschen Syndikate nicht. Man hat von den schädlichen Folgen der billigen Auslandsverkäufe für die heimische Industrie gesprochen, hat die Frage der wirksamsten Mittel gegen dieselben geprüft, einzelne besonders krasse Fälle dieser Art aus der Praxis bestehender wichtiger Kartelle hervorgehoben, aber über die ökonomisch wesentliche Seite dieser großartigen Erscheinung neuester Entwicklung ist bisher sehr wenig geschrieben worden, obwohl sich in derselben viele äußerst charakteristische Merkmale unseres Wirtschaftslebens widerspiegeln.

Bekanntlich sind diese billigen Verkäufe im Auslande das Ergebnis einer Überproduktion. Diese Produktion über den Bedarf des Inlandes hinaus entspringt dem Bestreben, die Kosten für das einzelne Produkt herabzusetzen. Durch eine theoretische

Analyse der „beständigen“ und „veränderlichen“ Produktionskosten, also die Theorie der Kostenbildung, kommt man zu anderen Schlüssen, daß trotz der betriebenen Ausfuhrpolitik zu niedrigeren Preisen (Dumping policy) der heimische Verbraucher niedrigere Preise bezahlt als bei Abwesenheit solcher Ausfuhr. Trotzdem im Inlande eine Preiserhöhung stattfindet und eine Abschiebung der Produkte ins Ausland zu niedrigen Preisen vorgenommen wird, stellen sich die Inlandspreise doch weit niedriger, was nicht möglich war, wenn die Ausfuhr zu niedrigeren Preisen nicht stattgefunden hätte.[1]) Mit anderen Worten, je mehr produziert wird, je vollere Beschäftigung ein Industriezweig zeigt, desto niedriger stellt sich der Selbstkostenpreis für das einzelne Produkt. Daraus könnte man schließen, daß die Kartellpolitik nicht den Zweck verfolgt, durch das Hochhalten der inländischen Preise die heimische Produktion an das Ausland zu billigeren Preisen abzustoßen. Die Auslandsverkäufe werden auch nicht vorgenommen, um die nationale Produktion knapp zu halten und dadurch eine Verteuerung derselben herbeizuführen. Die Kartellpolitik setzt sich als Ziel, eine überreichliche Beschäftigung der Betriebe und eine möglichst intensive Produktion aufrecht zu erhalten. Die Folge davon wird sein, daß mithin die Kartelle nicht nur im Inlande wegen der erniedrigten Generalkosten die Preise allmählich herabsetzen können, sondern auch durch die billigeren Auslandsverkäufe ihre Absatz- und Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte stärken und erweitern. Es ergibt sich daraus, daß die Preise im Inlande weit niedriger stehen können als sie bei dem Mangel einer Ausfuhr stehen würden, obschon bedeutend teurer als im Auslande. Bedenkt man das, so kann man die Preissetzungen der Kartelle nicht für unbillig halten. Die Kartelle sind darum vom Reich und vom Staate, die sie bis jetzt durch Verbote oder Erschwerungen bedrohten, anders zu behandeln. Die bisherige Darstellung über die Ausfuhrpolitik der Kartelle rechtfertigt vom national-wirtschaftlichen Standpunkte das Kartell- und Prämienwesen. Daher ist das Kartellwesen vom Staate mehr zu regeln und zu fördern, statt zu unterdrücken. Wenn auch einzelne, dem Ausfuhrprämiensystem entspringende Mißstände der Kartelle nicht ganz beseitigt werden können, so kann das Reich unter Umständen korrigierend

[1]) K. Rundsch. 1913, S. 812 f.

eingreifen, wie zum Beispiel durch Eisenbahntarife, durch Zollpolitik und Handelsverträge.[1])

Wir wollen nun festhalten, daß die Erzielung eines immer niedrigeren Inlandspreises, das siegreiche Vordringen der heimischen Produktion in fremden Absatzgebieten, die Erhaltung des nationalen Arbeitsquantums für das Inland, Ziele sind, die der deutschen Kartellpolitik innewohnen und der deutschen Volkswirtschaft Nutzen gebracht haben. Durch die von der Kartellpolitik betriebene Ausfuhr tritt auch die Handelspolitik in ein anderes Licht. Die deutschen Kartelle befolgen eine bestimmte Geschäftspolitik, die nie absichtlich außer Acht gelassen wird. Die Kartelle sollen je nach den schroffen Konjunkturen, den Angebots- und Nachfragebewegungen, immer eine Preispolitik der mittleren Linie einhalten. Das ist eigentlich die Quintessenz ihrer Grundsätze: Durch dauerndes Einhalten eines mittleren Preisniveaus die Schädigung großer Konjunkturschwankungen auszuschalten und so im Sinne einer gesunden Wirtschaftspolitik zu wirken.

[1]) Schmoller: Jahrbuch für Gesetzgebung, 1905. S. 325 f.

Schlußbetrachtungen.

Die staatlichen Ausfuhrprämien, die gegenwärtig nur vereinzelt bestehen, bezwecken die Ausfuhrförderung der bevorzugten Industriezweige. Gleichviel, ob es sich um Zoll- oder Steuervergütung handelt, beabsichtigt der Staat dadurch die nationalen Industrien zu erziehen und konkurrenzfähig zu machen. Die Gerechtigkeit der Prämiengewährung begründet man damit, daß es dem Staate obliege, die Ausfuhrindustrien auf dem Weltmarkte durch Prämien zu unterstützen, wie er die inländischen Industrien durch Zölle und Einfuhrverbote schützt. Gegenüber den finanziellen Opfern, die die Staatskasse bei der Gewährung von direkten oder indirekten Prämien erleidet, muß man bedenken, daß die Entstehung nationaler Wirtschaftszweige einen viel größeren Gewinn für die eigene Volkswirtschaft bedeutet.

Die privaten Ausfuhrprämien der Kartelle bestehen heutzutage in großem Umfange. Sie sind ebenso wie die staatlichen Ausfuhrprämien als energische Mittel der auswärtigen Handelspolitik anzusehen und verfolgen den Zweck, den Verkehr mit dem Auslande zu beleben. In dem gesteigerten Verkehr mit dem Auslande findet auch das Inland sein Interesse, nämlich in der Steigerung der Nationalproduktion. Die Klage, daß die heimischen Inlandspreise durch die Ausfuhrpolitik der Kartelle hochgehalten würden, scheint uns nicht in allen Punkten gerechtfertigt zu sein. Wie schon oben gesagt, ist bei der Beurteilung der Kartellpolitik die Produktionsfähigkeit nach ihrer ökonomischen Seite und der national-wirtschaftliche Kern dieser Wirtschaftsorganisation mehr ins Auge zu fassen. Der Hauptwert der Ausfuhrprämien liegt also in ihrer handelspolitischen Bedeutung. Man braucht nur die letzten Jahre zu überblicken, um mit Staunen und Bewunderung festzustellen, zu welcher Stärke und Bedeutung sich die deutschen Industrien emporgeschwungen haben. Wenn

also die Kartelle in neuerer Zeit billiger an das Ausland verkauft haben und darum viel angefeindet worden sind, so ist dabei nicht außer acht zu lassen, das durch die erhöhte Produktion die gesamte industrielle Tätigkeit intensiviert, die Kapitalnutzung gesteigert und somit auch die Lage der arbeitenden Klasse verbessert worden ist.

Wenn endlich das Kartellwesen und das Prämienwesen der Gegenwart eine Verlangsamung und Milderung der Krisen erzwungen hat, so wird das Ziel doch immer dasselbe bleiben: Die Steigerung der wirtschaftlichen Macht und des Wohlstandes in Volkswirtschaft wie Weltwirtschaft.

Literatur.

Werke:

Dönges: Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrprämien. 1902.

Diepenhorst: Die handelspolitische Bedeutung der Ausfuhrunterstützungen der Kartelle. 1908.

Freund, L.: Über einige Ausfuhrerleichterungsmaßregeln des Schutzsystems. Breslau 1889.

George, H.: Schutzzoll und Freihandel. 1897.

Glowacki: Die Ausfuhrunterstützungspolitik der Kartelle. 1909.

Grunzel: System der Handelspolitik. 1906.

Leise, W.: Wandlungen in der Organisation der Eisenindustrie und des Eisenhandels. 1912.

Kalwer, R.: Kartelle und Trusts. 1906.

Lexis: Die französischen Ausfuhrprämien. 1870. Bonn.

Liefmann: Kartelle und Trusts. 1910.

List, Fr.: System der politischen Ökonomie.

Malthus: Principle of population — Buch III. Kap. XI.

Martin, R.: Die Eisenindustrie in ihrem Kampf um den Absatz. 1904.

Morgenroth: Die Exportpolitik der Kartelle. 1907.

Oetelshofen: Das Schutzzoll- und Prämienproblem. Köln 1908.

Ricardo: Principles of political economy. Kap. 22; übersetzt von O. Thiele.

Roscher, W.: Nationalökonomik des Gewerbefleißes und Handels; bearbeitet von W. Stieda. 1913.

Smith, Adam: Wealth of Nation; übersetzt v. Stöpel. 1878. Berlin.

Schüller, R.: Schutzzoll und Freihandel. 1905. Wien.

Trescher, Dr.: Mehr-Ausfuhrpolitik. Essen 1911.

Wiedenfeld: Das Rheinisch-westfälische Kohlensyndikat. Bonn. 1912.

Wernicke: System der nationalen Schutzpolitik. Jena 1896.

Sammelwerke, Jahrbücher, Schriften und Zeitungen:

Handwörterbuch für Staatswissenschaften:
Art.: Ausfuhrprämien, Identitätsnachweis, Veredelungsverkehr, Branntwein-, Brau- und Zuckerindustrie.
Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs bis 1913.
Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich bis 1913.
Kartellrundschau; Monatsschrift hrsg. von Dr. S. Tschierschky, Düsseldorf. Jahrgänge 1908 bis 1914.
Stahl und Eisen. 1914.
Allgemeine Textilzeitung. Leipzig und Wien bis 1914.
Deutsche Export-Revue. Allgemeine Handelszeitung.
Alkohol. Zeitschrift. Jahrgänge 1912 und 1913.
Dictionaire de l'administration française. M. Block. 1905.
Journal économique. 1913 und 1914.
L'économiste français bis 1913.
Handelsmuseum. Wien.
Frankfurter Zeitung.
Kölnische Volkszeitung.
Berliner Tageblatt.
Der Tag.
Vossische Zeitung.

Weitere Literaturangaben sind in besonderen Fußnoten im Text gegeben.

Lebenslauf.

Ich, Virgiliu Bunescu, griechisch-orthodoxen Glaubens, bin am 25. Februar 1892 in Basesti-Teleorman (Rumänien) geboren. Meine erste Schulbildung erhielt ich in der Volksschule meiner Bezirksstadt (T. Magurele). Hierauf besuchte ich das Lyceum zu Bukarest, welches ich mit dem Reifezeugnis verließ. Herbst 1911 begab ich mich nach Deutschland, um mich dem Studium der Nationalökonomie zu widmen. Ich studierte zwei Semester in Berlin, wo ich die Vorlesungen der Herren Professoren v. Schmoller, Wagner, Sering, Oppenheimer, Eberstadt besuchte. In München weilte ich ein weiteres Semester und besuchte daselbst die Vorlesungen der Herren Prof. Brentano, W. Lotz, G. v. Mayr, Güttler, Külpe und war ordentliches Mitglied der Seminarien von den Herren Prof. W. Lotz und G. v. Mayr. Drei Semester blieb ich in Leipzig und belegte die Vorlesungen der Herren Professoren W. Stieda, F. Schmid, Bücher, Eulenburg, Wund, Spranger, Barth, Brahn, Jungmann und nahm an den Seminarübungen der Herren Prof. W. Stieda, F. Schmid, Biermann, Spranger teil.

Allen meinen verehrten Lehrern fühle ich mich zu großem Danke verpflichtet. Ganz besonderen Dank aber habe ich Herrn Geheimrat Prof. Wilhelm Stieda und Herrn Dr. von Beckerath für die wohlwollende Förderung abzustatten, die sie dieser Arbeit angedeihen ließen.